Library

of the

University of Toronto

Digitized by the Internet Archive
in 2013

http://archive.org/details/liqueurstabacs1906mont

MONTREAL
VOL. V

JANVIER 1906
No 1

"LIQUEURS ET TABACS"

(LIQUORS & TOBACCOS)

POUR LES FÊTES DE NOEL ET DU JOUR DE L'AN, UNE BOITE DE CIGARES

"DIXIE"

EST UN SUPERBE CADEAU.

Miller & Lockwell

MANUFACTURIERS

16 Rue Arago

QUEBEC

Ce journal est publié par la "Compagnie de Publications Commerciales," Montréal

Capital
$1,200,000.

Etablis en
1827

ROBERTSON'S

TRADE MARK

Dundee Whisky

Distillateurs de la plus haute classe en Ecosse.

Seuls distributeurs directs au Canada.

Les plus forts détenteurs de Whisky de Malt d'Orge.

GERANT GENERAL:
HENRY O. WOOTTEN
41 RUE DES COMMUNES
MONTREAL.

LIQUEURS

LIQUEURS ET TABACS—Revue Mensuelle publiée par la Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration Il ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arréra ges et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toute communication simplement comme suit: **LIQUEURS ET TABACS, MONTREAL, Canada.**

Organe officiel de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal.
Official organ of the Licensed Victuallers' Association of the City of Montreal.

VOL. V MONTREAL, JANVIER 1906 No 1.

ASSEMBLEE GENERALE ANNUELLE

DE

L'Association des

COMMERÇANTS LICENCIÉS

de Vins et de Liqueurs

De la Cité de Montréal,

JEUDI
4 Janvier 1906,
A 3 hrs p.m. très précises

—AU—

Monument National

GENERAL ANNUAL MEETING

— OF THE —

LICENSED VICTUALERS'

ASSOCIATION

OF MONTREAL,

THURSDAY
4th of Jan., 1906,
At 3 p. m. sharp.

— IN THE —

Monument National

A tous nos Lecteurs

nous présentons nos souhaits de bonheur et de prospérité pour l'année 1906.

"Liqueurs et Tabacs."

Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal : : :

Incorporée en Juin 1884.

AMEDEE BLONDIN
Président.

L. A. LAPOINTE
Secrétaire.

DIRECTEURS
VICTOR LEMAY,
H. A. DANSEREAU,
NAZAIRE GAUTHIER,
JOS. BARITEAU,
NAP. TREMBLAY,
JAS. MCCARREY,

ANDREW J. DAWES.
LAWRENCE A. WILSON
E. L. ETHIER.
Prés. Hon.

LOUIS POIRE
Vice-Prés.

VICTOR BOUGIE,
Trésorier.

AVISEURS:
Maire H. LAPORTE,
Ech. H. A. EKERS,
" C. ROBILLARD,
MM. THOS. KINSELLA,
J. ED. QUINTAL,
MAURICE DAVIS,
JOS. TASSÉ,

Licensed Victuallers' Association of Montreal: : : : :

Incorporated June, 1884.

Aviseurs Légaux: PRÉFONTAINE, ARCHER & PERRON.
Auditeurs: A. J. AYOTTE et F. A. CHAGNON.

TELEPHONES: Bell Main 4187, Des Marchands 621

Bureau: 66 Rue St-Jacques.

Assemblée Générale

MONTRÉAL, le 2 Janvier 1906.

MONSIEUR.—**L'Assemblée Générale Annuelle** des Membres de l'Association aura lieu jeudi, le 4 janvier 1906, à trois heures p. m., très précises au **Monument National**, No 218 rue St-Laurent, Chambre No 6.

Vous êtes respectueusement prié d'y assister.

Par ordre, LE SECRÉTAIRE.

LE PAIEMENT DES CONTRIBUTIONS EST EXIGÉ

DERNIER AVIS

J'ai **reçu instruction** du Bureau de Direction **d'exiger le paiement** des **contributions** de 1905 et des **arrérages dus à l'Association.** En conséquence, **ceux qui n'ont pas encore payé** sont priés **d'en faire parvenir le montant** au Secrétaire **aussitôt que possible.**

J'ai l'honneur d'être, Messieurs,

Votre Obéissant Serviteur,

L. A. LAPOINTE.

General Meeting

MONTREAL, January 2nd 1906.

SIR.—**The General Annual Meeting** of the Asssociation will be held on Thursday the 4th Jan. 1906, at 3 p. m. sharp, in the **Monument National**, No 218 St. Lawrence Street, Room No. 6.

Your are respectfully requested to attend.

By order, THE SECRETARY.

FEES ARE NOW DUE

LAST NOTICE

I have received instruction from the Board of directors to **collect** the **fees** of 1905 and **arrears** Due to the **Association.** Consequently **those who have not yet paid** are requested to **send in the amount** to the Secretary, **as soon as possible.**

I have the honor to be, Sir,

Yours truly,

L. A. LAPOINTE.

ETIQUETTE BLEUE

PAR BREVET SPECIAL — FOURNISSEUR DE S.M. LE ROI

LIQUEURS ECOSSAISES DE DEWAR

POUR L'ELITE
QUI APPRÉCIE LA QUALITÉ

PURETÉ
PERFECTION
POPULARITÉ

GRAND PRIX
PARIS 1900
ST. LOUIS 1904
LIÈGE 1905
ET PLUS DE 50 MEDAILLES!

J.M. DOUGLAS & CIE.
AGENTS
MONTREAL.

ETIQUETTE BLANCHE

AUX MEMBRES

Messieurs,—J'ai l'honneur de vous informer que, jusqu'à cette date, les membres affiliés et les maisons d'affaires suivantes sont en règle avec l'Association pour l'année 1905, à savoir :

BRASSEURS — BREWERS

MM. Dawes & Co.
" Wm. Dow & Co.
" The Canadian Breweries,
" J. H. & R. Molson Bros.
" Montreal Brewing Co.
" Reinhardt & Co.
" G. Reinhardt & Sons.

Agents de Brasseries—Brewery Agents.

MM. P. L. N. Beaudry, (Labatt's).
" Geo. Sorgius.
" J. G. Vinet.
" F. Paquet.

Mfrs d'Eaux Gazeuses — Ærated Water Mfrs.

MM. C. Robillard & Cie.
" J. Christin & Cie.
" Robert Allan.
" Rowan Bros & Co.
" Chs. Gurd & Co.
" Jos. Lecompte.
" Robert Millar.
" The Radnor Water Co.
" J. E. Vézina.
" Goulet & frère.

EMBOUTEILLEURS---BOTTLERS

MM. Thos. Kinsella.
" Bishop Bottling Co.
" J. M. Spénard, Trois-Rivières.
" A. H. Brown.

Extraits de Bœuf, etc.—Beef Extracts, etc.

MM. Bovril Limited—Fluid Beef.
" Jules Bourbonnière—Essences.
" Colonial Fluid Beef.

DIVERS — MISCELLANEOUS

MM. Chs. C. DeLorimier, fleuriste.
" Alfred Richard, Maître-boucher.
" C. E. Thibault, entrep.-plombier.
" F. E. Fontaine, Agent de Publicité.
" A. H. Goulet, Mf'r de Cel'y Bitt's et Jamaica G'r.
" P. Vincent, Marchand d'Huîtres.
" P. Monette & Cie, Marchand de bois.
" H. C. Grégoire, Verreries.
" Alphonse Labelle, Commerçant en Chevaux.
" Gilbert Tibert, H. de T. Beauharnois.
" Jos. Lamarche, maître-plombier.
" J. O. Legendre, imp. vins canadiens.
" R. L. Montbriand, Architecte.
" H. Bourgie, Ent. Pompes F.
" Francis Larin, Agent.
" R. P. Laprairie, Voyageur.

AVIS

Chaque mois vous serez avisés des maisons d'affaires additionnelles qui se seront mises en règle avec l'Association.

Les Membres Licenciés (Hôteliers et Restaurateurs) sont priés d'exiger de leurs fournisseurs les certificats d'affiliation, émis par l'Association, afin qu'ils se qualifient s'ils ne l'ont pas fait déjà.

A moins de circonstances absolues, les Membres Licenciés, dans tous les cas, ne devraient acheter que de ceux du Commerce qui sont membres en règle avec l'Association.

ORGANE OFFICIEL

Tout membre de l'Association de Montréal ou de la Fédération de la Province a droit à une copie gratuite du Journal "Liqueurs et Tabacs," et, au cas de non livraison, avis devra être donné au Secrétaire.

L. A. LAPOINTE, *Secrétaire.*

TO MEMBERS

Sirs,—I have the honor to inform you that up to date the following Business Firms and affiliated members are in good standing with the Association, for the year 1905, viz :

MM. R. Charlebois, Mch. Tailleur.
" Thos. Burdett, Beer Pumps Agent.
" La Compagnie d'Auvents des Marchands.
" André J. H. St Denis, Notaire Public.
" E. L. Ethier, Fabricant de Billards.
" A. P. Pigeon, Imprimeur.
" L. A. Bernard, Pharmacien.

DISTILLATEUR — DISTILLER

M. H. Corby.

VINS ET LIQUEURS—WINES & LIQUORS

MM. Lawrence A. Wilson Co. Limited.
" F. X. St. Charles & Cie.
" J. M. Douglas & Co, (a'ts, John Dewar & Sons, ld)
" F. Arpin & Cie, Marieville.
" Boivin, Wilson & Cie.
" A. E. Mallette & Cie.
" Hudon, Hébert & Cie.
" D. Masson & Cie.
" N. Quintal & Fils.
" L. Chaput, Fils & Cie.
" Laporte, Martin & Cie.
" Motard, Fils et Sénécal.
" H. O. Wootten, Mgr. (J. Robertson & Son, Ltd.)
" Mathieu Frères.
" A. O. Fiset
" A. Robitaille & Cie.
" Wm Farrell Ltd.

Fabricants de Cigares—Cigar Manufacturers

MM Vital Forest.
" P. Chaput, (La Champagne).
" The Tucket Cigar Co. (Hamilton).
" L. O. Grothé & Cie, (Boston).
" R. W. Webster & Co (Sherbrooke)
" E. N. Cusson.
" Ed. Youngheart & Co.
" J. M. Fortier.
" Jos. Tassé.
" S. Davis & Sons,
" H. Simons & Sons.
" Armand Larue.

MARCHANDS — MERCHANTS

MM. J. H. LeBœuf, (Valleyfield.)
" L. Bécigneul, (Lake Megantic.)
" H. H. Guay, Victoriaville.
" P. Simard, St-Jerôme.
" C. A. French (Sherbrooke)
" Honoré Messier, St Hyacinthe.
" Jutras & Cie, St-François, N. E., Beauce.

COMPTABLES-ACCOUNTANTS

MM. Alex. Desmarteau.
" F. X. Bilodeau.

NOTICE

Each month you will be notified of the additional Business Houses which will be in good standing with the Association.

The Licensed Members (Hotel and Restaurant keepers) are requested to ask from their furnishers, certificates of affiliation, issued by the Association, so that they may qualify themselves if they have not done so already.

Unless circumstances absolutely prevent it, License Holders, in all cases, should only purchase from those in the Trade who are Members in good standing with the Association.

OFFICIAL ORGAN

All Members of Licensed Victualers' Association of Montreal or the Federation of the Province are entitled to a free copy of the Newspaper "Liqueurs et Tabacs" and, in case of no delivery notice of the fact should be given to the Secretary.

L. A. LAPOINTE *Secretary.*

JOHN HOPE & CO., MONTREAL.

Seuls Agents au Canada de :

MM. John de Kuyper & Son.....ROTTERDAM.....*Gin de Hollande.*

" **Martell & Co**.....COGNAC. . .....*Cognacs.*

" **Jules Robin & Co**..... " ....*Cognacs.*

" **Cockburn, Smither & Co**.. .....OPORTO..... .....*Vins de Port.*

M. M. Misa..... .....XERES DE LA FRONTERA..*Sherries.*

" **S. Darthez**.....REUS (TARRAGONE).....*Ports Tarragone.*

MM. Barton & Guestier .....BORDEAUX.....*Clarets, Sauternes et Huile d'Olive.*

" **Deinhard & Co**..... .....COBLENZ.....*Hocks et Moselles.*

" **C. Marey & Liger-Belair**.....NUITS ..... *Bourgognes.*

" **E. & J. Burke, Limited** .....DUBLIN ET LIVERPOOL....*Guiness's Stout, Bass's Ale, Whiskies Irlandais et Rhum de la Jamaïque.*

" **C. G. Hibbert & Co**.....LONDRES.....*Bass's Ale.*

" **Bulloch, Lade & Co., Limited**...GLASGOW .....*Whiskies Ecossais.*

" **Cantrell & Cochrane, Limited**...BELFAST ET DUBLIN.....*Ginger Ale, Soda et Eau de Seltz.*

" **Field, Son & Co**..... ....LONDRES ....*Sloe Gin, Orange Bitters, Rhum de la Jamaïque.*

" **Moet & Chandon**.....EPERNAY.....*Champagnes.*

Booth & Co's. (LONDRES) *Old Tom et Dry Gin.*

ASSEMBLEE GENERALE MENSUELLE DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES DE VINS ET DE LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL

L'assemblée générale mensuelle de l'Association a eu lieu le 6 décembre au Monument National, sous la présidence de M. Amédée Blondin.

Etaient présents: MM. V. Bougie, L. A. Lapointe, L. A. Wilson, H. A. Dansereau, N. Tremblay, Jos. Bariteau, N. Gauthier, V. Lemay, F. A. Chagnon, Jas. McCarrey, Geo. Marks, P. Scullion, N. Trudeau, Arthur Bonneau, E. L. Ethier, Nap. Cusson, Wm. Dépatie, U. Crépeau, Jos. Bourgeois, Louis Labelle, M. Gagnon, F. Arpin, (Marieville), H. Gariépy, J. B. Chartrand, John Donahue, A. W. Cusack, Donald Labelle, Geo. Sénécal, J. A. Duval, Jos. Cayer, J. A. Ayotte, F. Paquette, L. Reinhardt, E. Masse, U. Caron, Ed. Giasson, Jos. Laporte, Euclide Laporte, P. McCoogan, P. Thibault, Geo. Barsalou, Louis Lafetière, H. Thibault, Jos. Boyer, R. D. Aumais, Louis Rosenthal, Absolon Thouin, Roch Henri, Chas. Gravel, H. O. Wootten, D. Daignault, Jos. Delisle, M. Routhier, H. Nightingale et un grand nombre d'autres.

Les minutes de la dernière assemblée ont été lues et approuvées.

Le rapport du Trésorier qui indique un montant en caisse au 30 novembre dernier de $2,898.47 est adopté.

Une lettre de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et Liqueurs de Saint-Henri et de Sainte-Cunégonde offrant la démission de cette Association comme Association locale affiliée est soumise et lue.

Après les explications de M. Wm. Dépatie, représentant cette association, et vu l'annexion de ces deux municipalités à la Cité de Montréal, il est résolu sur proposition de M. L. A. Wilson, secondé par M. L. E. Ethier d'accepter cette démission avec regret, et il est exprimé le voeu que tous et chacun de ses membres fassent le plus tôt possible partie de l'Association-Mère.

Le Secrétaire donne lecture d'une lettre de M. A. Brosnan, contrôleur du Revenu, annonçant l'envoi à titre gratuit, de 500 exemplaires de la Loi des Licences demandés par l'Association.

Sur proposition de M. L. A. Wilson, secondé par M. Nap. Tremblay, des remerciements sont votés à l'Hon. J. C. McCorkill, Trésorier Provincial, pour ce don gratuit.

La correspondance entre l'Hon. J. C. McCorkill et l'Association au sujet des licences de club est alors soumise et lue.

Il s'ensuit une discussion à laquelle prennent part MM. L. A. Wilson, Jas. McCarrey, E. L. Ethier, le Président, le Secrétaire et d'autres membres. Tous protestent contre l'octroi de telles licences et, finalement, il est proposé par M. Jas. McCarrey, secondé par M. Nap. Tremblay et adopté à l'unanimité: "Que cette Association réunie en assemblée générale proteste contre l'octroi fait encore tout dernièrement d'une licence de club, et que le Secrétaire soit autorisé à prendre des renseignements sur les demandes de club et à les soumettre tels que au Trésorier de la Province en lui demandant de se montrer très sévère dans l'octroi de telles licences; car l'Association des hôteliers y est absolument opposée et voit une concurrence injuste et déloyale dans la multiplication de ces clubs qui ne sont que des buvettes déguisées."

Il est ensuite procédé à la nomination des officiers aux différentes charges pour l'exercice 1906.

A la constatation de l'absence de quelques-uns des proposants et secondants, il est résolu à l'unanimité, sur proposition de M. L. A. Wilson, de suspendre la règle 12 des

GENERAL MONTHLY MEETING OF THE LICENSED VICTUALLERS' ASSOCIATION OF MONTREAL

The general monthly meeting took place, Dec. 6th. under the presidency of Mr. Amédée Blondin.

Were present: Messrs. V. Bougie, L. A. Lapointe, L. A. Wilson, H. A. Dansereau, N. Tremblay, Jos. Bariteau, N. Gauthier, V. Lemay, F. A. Chagnon, Jas. McCarrey, Geo. Marks, P. Scullion, N. Trudeau, Arthur Bonneau, E. L. Ethier, Nap. Cusson, Wm. Depatie, U. Crépeau, Jos Bourgeois, Louis Labelle, M. Gagnon, F. Arpin, (Marieville), H. Gariépy, J. B. Chartrand, John Donahue, A. W. Cusack, Donald Labelle, Geo. Sénécal, J. A. Duval, Jos. Cayer, J. A. Ayotte, F. Paquette, L. Reinhardt, E Masse, U. Caron, Ed. Giasson, Jos. Laporte, Euclide Laporte, P. McCoogan, P. Thibault, Geo. Barsalou, Louis Lafetière, H. Thibault, Jos. Boyer, R. D. Aumais, Louis Rosenthal, Absolon Thouin, Roch Henri, Chas. Gravel, H. O. Wootten, D. Daignault, Jos. Delisle, M. Routhier, H. Nightingale and many others.

The minutes of the last meeting were read and approved.

A letter from the St. Henry and Ste. Cunégonde Licensed Victuallers Association tendering the resignation of the Association as an affiliated Association is read.

After Mr. Wm. Depatie explanations representing said association and considering the annexation of these two municipalities to the City of Montreal, it is resolved on Mr. L. A. Wilson proposition, seconded by Mr. Ethier to accept this resignation with regrets hoping also that the members of said association will join the parent association as soon as possible.

The Secretary communicates a letter from Mr. A. Brosnan, comptroller of the Revenue offering gratuitously 500 copies of the License Laws which had been asked for by the Association.

It is then proposed by Mr. L. A. Wilson, seconded by Mr. Nap. Tremblay, that a vote of thanks be voted to Hon. J. C. McCorkill, Provincial Treasurer for this gift.

Letters exchanged between the Association and Hon. J. C. McCorkill *re* clubs are then read.

A discussion in which Messrs. L. A. Wilson, Jas. McCarrey, E. L. Ethier, the President and the Secretary take part follows. All protest against the granting of said licenses and it is proposed by Mr. Jas. McCarrey, seconded by Mr. Nap. Tremblay that "This Association at its general meeting protest against the recent granting of a club license and that the Secretary be authorized to take information as to the applications for clubs and to submit same to the Provincial Treasurer and also request him to be most severe in the granting of these licenses, as the hotel keepers' Association is absolutely opposed to the granting of these licenses, which they consider as an unfair and unjust competition in the multiplication of these clubs which are nothing but disguised bars.

The nomination of the officers for the year 1906 takes place.

As some of the movers and seconders are absent, it is unanimously resolved on Mr. L. A. Wilson proposition to suspend rule 12 which obliged the movers and seconders to be present. Thereupon the Secretary reads the nominations submitted to him before the opening of the meeting, viz:

Proposed by Mr. A. Blondin, seconded by Mr. V. Bougie, that Mr. J. A. Tanguay be nominated for President for the year 1906.

Proposed by Mr. Jos. Bariteau, seconded by Mr. H. A.

Brasseurs, Embouteilleurs,
Marchands de Vins en Gros
et tous ceux qui font usage

DE

BOUCHONS

doivent s'adresser pour leurs
besoins à

S. H. EWING & SONS

Les représentants au Canada de la plus forte maison d'exportation de

Bouchons d'Espagne

et, par conséquent, de la plus
importante maison du monde.

AGENTS AU CANADA

— POUR —

La Maison **M. C. ROSENFELD CO.,** Incorporated, Boston.

FABRICANTS DE MACHINES
POUR EMBOUTEILLEURS.....

SUCCURSALE A TORONTO, 29 CHURCH ST.

BUREAU PRINCIPAL, 96 RUE KING, MONTREAL.

TELEPHONES : BELL, MAIN 65; MARCHANDS. 522.

règlements, qui veut que ces proposants et secondants soient présents, puis le Secrétaire donne lecture des nominations qui lui ont été remises avant l'ouverture de l'assemblée comme suit:

Proposé par M. Amédée Blondin, secondé par M. Victor Bougie: "Que M. J. A. Tanguay soit mis en nomination pour la charge de Président pour l'année 1906."

Proposé par M. Jos. Bariteau, secondé par M. H. A. Dansereau: "Que M. Victor Lemay soit mis en nomination pour la charge de Président pour l'année 1906."

Proposé par M. Ls Poiré, secondé par M. Naz. Gauthier: "Que M. Jas. McCarrey soit mis en nomination pour la charge de Vice-Président pour l'année 1906."

M. le Président déclare M. McCarrey élu Vice-Président par acclamation, aucun autre candidat n'étant mis en nomination pour cette charge.

Proposé par M. Victor Lemay, secondé par M. Nazaire Gauthier: "Que M. L. A. Lapointe soit mis en nomination pour la charge de Secrétaire pour l'année 1906." M. le Président déclare M. Lapointe élu par acclamation comme Secrétaire, aucun autre candidat n'étant mis en nomination pour cette charge.

Proposé par M. H. A. Dansereau, secondé par M. Jas. McCarrey: "Que M. Victor Bougie soit mis en nomination pour la charge de Trésorier pour l'année 1906." M. le Président déclare M. V. Bougie élu par acclamation comme Trésorier, aucun autre candidat n'étant mis en nomination pour cette charge.

Proposé par M. L. A. Lapointe, secondé par M. Amédée Blondin: "Que M. Victor Lemay soit mis en nomination pour la charge de Directeur pour l'année 1906."

Proposé par M. Louis Poiré, secondé par M. O. Pouliot: "Que M. Nap. Tremblay soit mis en nomination pour la charge de Directeur pour l'année 1906."

Proposé par M. Arthur Guilbault, secondé par MM. Jos. Delisle et E. Reeves: "Que M. W. Depatie soit mis en nomination pour la charge de Directeur pour l'année 1906."

Proposé par M. Nap. Tremblay, secondé par M. E. L. Ethier: "Que M. Naz. Gauthier soit mis en nomination pour la charge de Directeur pour l'année 1906"

Proposé par M. Nap. Tremblay, secondé par M. Jos. McCarrey: "Que M. Jos. Bariteua soit mis en nomination pour la charge de Directeur pour l'année 1906."

Proposé par M. Jas. McCarrey, secondé par M. Nap. Tremblay: "Que M. H. A. Dansereau soit mis en nomination pour la charge de Directeur pour l'année 1906."

Proposé par M. Nap. Tremblay, secondé par M. Jas. McCarrey: "Que M. Jos. Bariteau soit mis en nomination nation pour la charge de Directeur pour l'année 1906."

Proposé par M. A. Bonneau, secondé par M. N. Caron: "Que M. J. A. Ayotte soit mis en nomination pour la charge de Directeur pour l'année 1906"

Proposé par M. Victor Lemay, secondé par M. Jos. Bariteau: "Que M. Eugène Masse soit mis en nomination pour la charge de Directeur pour l'année 1906."

Proposé par M. L. A. Lapointe, secondé par M. A. Blondin: "Que MM. H. Laporte, H. A. Ekers, C. Robillard, Jos. Lamarche, Thos. Kinsella, J. Ed. Quintal, J. M. Fortier soient mis en nomination pour la charge d'aviseurs pour l'année 1906."

Le Président déclare ces messieurs élus, leur nombre étant exactement celui voulu par le règlement.

Comme l'on ne doit élire que six directeurs et que neuf candidats briguent les suffrages, savoir: MM. V. Lemay, Nap. Tremblay, W. Depatie, N. Gauthier, Jos. Bariteau, H. A. Dansereau, Pat. Scullion, J. A Ayotte et E. Masse, le Président déclare qu'il y aura ballottage pour l'élection

Dansereau, that Mr. Victor Lemay be nominated for President for 1906.

Proposed by Mr. Ls. Poiré, seconded by Mr. Naz. Gauthier, that Mr. Jas. McCarrey be nominated for Vice-President for 1906.

The President declares Mr. McCarrey elected Vice-President by acclamation, there being no other candidate.

Proposed by Mr. Victor Lemay, seconded by Mr. Naz. Gauthier, that Mr. L. A. Lapointe be nominated as secretary for 1906.

There being no other candidate Mr. L. A. Lapointe is declared elected by acclamation.

Proposed by Mr. L. A. Lapointe, seconded by Mr. A. Blondin, that Mr. V. Lemay be elected director for 1906.

Proposed by Mr. Ls. Poiré, seconded by Mr. O. Pouliot, that Mr. Nap. Tremblay be nominated director for 1906.

Proposed by Mr. A. Guilbault, seconded by Messrs. Delisle and E. Reeves, that Mr. W. Depatie be nominated director for 1906.

Proposed by Mr. Ethier, seconded by Mr. Nap. Tremblay, that Mr. Naz. Gauthier be nominated director for 1906.

Proposed by Mr. Jas. McCarrey, seconded by Mr. Nap. Tremblay, that Mr. Jos. Bariteau be nominated as director for 1906.

Proposed by Mr. Nap. Tremblay, seconded by Mr. Jas. McCarrey, that Mr. H. A. Dansereau be nominated director for 1906.

Proposed by Mr. Nap. Tremblay, seconded by Mr. Jas. McCarrey, that Mr. Patrick Scullion be nominated as director for 1906.

Proposed by Mr. V. Lemay, seconded by Mr. Jos. Bariteau, that Mr. Eug. Masse be nominated director for 1906.

Proposed by Mr. L. A. Lapointe, seconded by Mr. A. Blondin, that Messrs. H. Laporte, H. A. Ekers, C. Robillard, Jos. Lamarche, Thos. Kinsella, J. E. Quintal, J. M. Fortier be nominated advisers for 1906.

The President declares these gentlemen elected.

There being only 6 directors to be elected, whereas there are 9 candidates, viz: Messrs. Lemay, N. Tremblay, W. Depatie, N. Gauthier, Jos. Bariteau, H. A. Dansereau, Pat. Scullion, J. A. Ayotte, E. Masse, the President announces that there will be a vote for the directors, as well as for the presidency, the voting to take place the first Thursday in January.

Mr. L. A. Wilson states that he will propose at the next meeting that the words *Present and* be struck off in the seventh line of the first paragraph of article 12 amended January 4th, 1900.

The Secretary reads the names of the members admitted on November 28th, viz:

Messrs. J. H. Laing, H. O. Wootten, E. Reeves, Mortimer Hushion, A. Sauvé, Chas. Lapierre, Wm. Allen, Mme P. J. Kennedy, A. Cazelais, Doneld Labelle, C. Despault, Hubert Thibault, Tremblay and Chartrand, Prézeau & Bouthillier, O'Keefe & Burgess, R. P. Laprairie, Herbert L. Robinson, Mrs. D. Harvey, Geo. Brosseau, Elie J. Moineau, Emile Théberge, Chéri Hébert, Ed. Bolté, jr., Bourgeois and Demers, M. H. Bernier, D. Parker, Alph. Monette, Alfred Mercure, Pacific Vandelac, Chas. Payette, Jos. Delisle, Wm. Depatie,

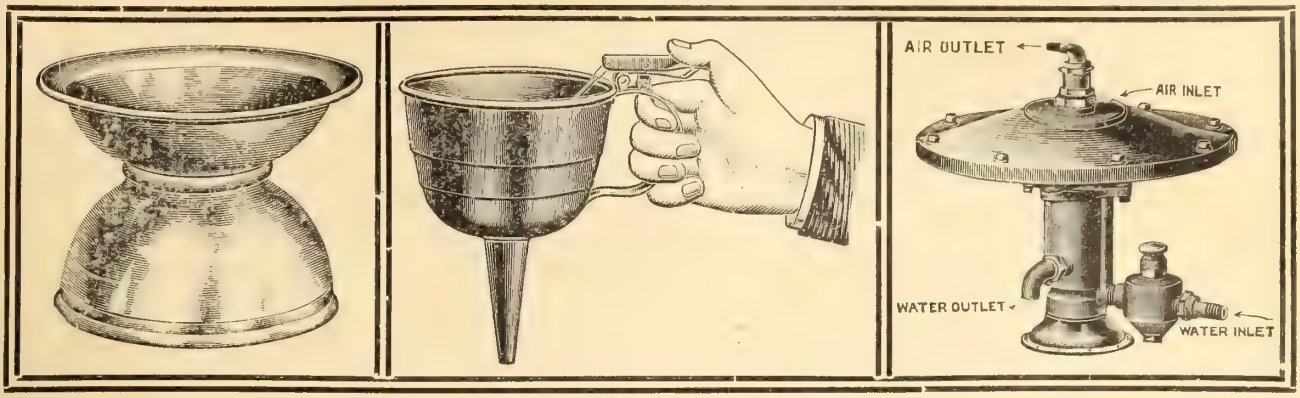
And submits the demand of admission of Mrs. A. Clarke and Mr. D. W. McCormick.

The meeting adjourns.

Les voyageurs de la maison Motard, fils & Sénécal, partiront sur la route aussitôt après les fêtes, pour la prise des commandes du printemps.

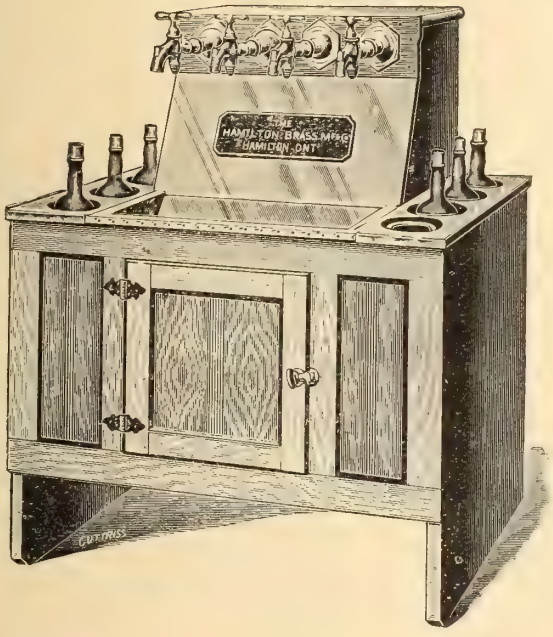
Fournitures de Bars

Faites au Canada

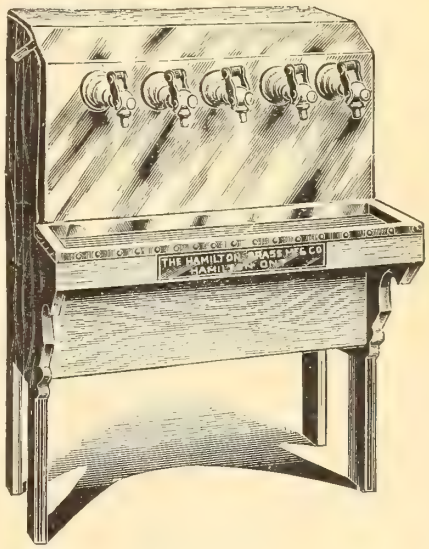


Achetez des seuls Manufacturiers Canadiens de

Pompes a Biere, Robinets de Bars, Cabinets, "Work-Boards," Extracteurs de Bouchons, Crachoirs, etc.



Et vous aurez de l'argent devant vous, car nous vendons directement au consommateur aux prix des manufacturiers.



POUR REPARATIONS DE BARS, appelez : Téléphone Bell Main : - 3245 ; Téléphone des Marchands ; - 774

THE HAMILTON BRASS MFG. CO., LIMITED

327, RUE CRAIG OUEST

(Anciennement 773 rue CRAIG)

Bureau Principal et Manufacture : HAMILTON, ONT.

des directeurs, ainsi que pour la charge de Président qui est contestée; ce ballottage devant avoir lieu à l'assemblée générale annuelle le premier jeudi de janvier 1906.

M. L. A. Wilson donne avis qu'il proposera à la prochaine assemblée que les mots *"Présent et"* soient rayés dans la septième ligne du premier paragraphe de l'article 12, amendé le 4 janvier 1900.

Le Secrétaire donne lecture des noms des membres admis dans l'Association le 28 novembre dernier, savoir:

MM. J. H. Laing, H. O. Wootten, E. Reeves, Mortimer Hushion, A. Sauvé, Chas. Lapierre, Wm. Allen, Mme P. J. Kennedy, A. Cazelais, Donald Labelle, C. Despault, Hubert Thibault, Tremblay et Chartrand, Prézeau et Bouthillier, O'Keefe et Burgess, R. P. Laprairie, Herbert L. Robinson, Mme D. Harvey, Geo. Brosseau, Elie J. Moineau, Emile Théberge, Chéri Hébert, Ed. Bolté, jr., Bourgeois et Demers, M. H. Bernier, D. Parker, Alphonse Monette, Alfred Mercure, Pacific Vandelac, Chas. Payette, Jos. Delisle, Wm. Depatie,

Et soumet la demande d'admission de M. D. W. McCormick et de Mme Alfred Clarke.

Puis, l'assemblée s'ajourne.

ASSEMBLEE DU BUREAU DE DIRECTION

Une assemblée du bureau de direction a eu lieu le 27 décembre, sous la présidence de M. Amédée Blondin.

Etaient présents: MM. Victor Lemay, Victor Bougie, Jas. McCarrey, Nap. Tremblay, Jos. Bariteau. MM. Wm. Dépatie et Jos. Delisle, représentant l'Association de St-Henri et de Ste-Cunégonde, et le secrétaire.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Il est résolu de rembourser à M. Jos. Delisle la somme de $3.00 sur sa contribution de 1905-06 en raison de ce qu'il était en dehors de la ville lors de son admission.

Il est résolu de voter la somme de $100.00 au président sortant de charge, pour ses dépenses casuelles durant son terme d'office.

Il est proposé par M. Victor Bougie, secondé par M. Victor Lemay, que les personnes suivantes soient admises membres de l'Association:

Mme A. Clarke, hôtelière, 121 Craig Est, Montréal.

M. E. Pariseault, hôtelier, 2548 Notre-Dame Montréal.

M. A. Charest, hôtelier, 1105 DeMontigny, Montréal.

M. D. W. McCormick, hôtelier, 120 St-Jacques, Montréal.

William Farrell Limited, vins et liqueurs, 26 St-Sulpice, Montréal.

M. Albert Taylor, hôtelier, 1797 Notre-Dame, Montréal.

M. L. St-Louis, hôtelier, 1296 Ste-Catherine, Montréal.

M. Adélard Baillargeon, hôtelier, 1744 Ste-Catherine, Montréal.

M. Jos. Baillargeon, hôtelier, 646 Ste-Catherine, Montréal.

M. J. H. Frenette, hôtelier, 151 St-Paul, Montréal.

M. Clovis Dagenais, hôtelier, 113 St-Paul, Montréal.

M .W. T. Henry, hôtelier, 395 Wellington, Montréal.

M. J. E. Carle, hôtelier, 1931 Ste-Catherine, Montréal.

Mme Amédée Roch, 1072, St-Laurent, Montréal.

Adopté unanimement.

Il est résolu unanimement d'accepter les démissions des membres suivants:

MM. Honoré Bonenfant, L. A. Bernard, B. Talbot, J. E. Cardinal, A. Gariépy, F. Larocque, Jos. Prévost.

Il est aussi résolu de biffer la contribution de 1904 à

Nouvelles agences

MM. F. X. St-Charles & Cie, viennent d'ajouter à leur liste d'agences, les maisons suivantes qui, dans leurs lignes respectives, ont une réputation des plus enviables: Robert Porter & Co, Bull Dog Brand, Bass' Ale & Guinness' Stout.

Edouard Pernod, Absinthe Suisse.
Rivoires & Carret, Pâtes Alimentaires.
Dalman Hermanos, Vins de Messe.
Amieux frères, Sardines et Conserves Alimentaires.
Sam Mart & Co, Old Tom Gin et Ginger Wine.

MM. J M. Douglas & Co, nous avisent que la demande pour les Whiskies John Dewar & Sons a été exceptionnellement bonne depuis le commencement de l'hiver. Les hautes qualités de ce Whisky ont été reconnues par les plush autes récompenses décernées dans les plus importantes expositions du monde.

MM. S. H. Ewing & Sons sont les agents au Canada de la maison M. C. Rosenfeld Co., de Boston dont les appareils à eaux gazeuses et autres machines pour embouteilleurs jouissent d'une renommée indiscutable.

On trouvera chez eux dans d'excellentes conditions: machines à embouteiller la bière et l'ale, machines à boucher, machines à ficeler, machines pour le remplissage, machines à laver et à rincer les bouteilles, machines à filtrer, à étiqueter, à capsuler, pompes, tables d'embouteillage, etc., ainsi que la machine à déboucher "National" et des brosses pour machines à laver les bouteilles.

Une visite est sollicitée.

BOARD OF DIRECTERS' MEETING HELD DEC. 27 1905.

A meeting was held on above date, Mr. Amédée Blondin presiding. Were also present: Messrs. Victor Lemay, Victor Bougie, Jas. McCarrey, Nap. Tremblay, Jos. Bariteau; Messrs. Wm. Dépatie et Jos. Delisle, representing the St. Henry and Ste Cunégonde Associations, and the Secretary.

The minutes of the preceeding meeting are read and adopted.

It is resolved to reimburse $3.00 to Mr. Jos. Delisle on his contribution for 1905-06 as he was out of the city at the time of his admission.

It is resolved to vote the sum of $100.00 to the retiring president for casual expenses incurred during his term of office.

Proposed by M. Victor Bougie, seconded by Mr. Victor Lemay, that following persons be admitted members of the Association:

Mrs. A. Clarke hotel keeper, 121 Craig East, Montreal.

Mr. E. Pariseault, hotel keeper, 2548 Notre-Dame Montreal.

Mr. A. Charest, hotel keeper, 1105, DeMontigny, Montreal.

Mr. D. W. McCormick, hotel keeper, 120 St. James, Montreal.

William Farrell Limited, wines and liquors, 26 St. Sulpice, Montreal.

Mr. Albert Taylor, hotel keeper, 1797 Notre-Dame Montreal.

Mr. L. St. Louis, hotel keeper, 1296 Ste. Catherine, Montreal.

Mr. Adélard Baillargeon, hotel keeper, 1744 Ste. Catherine, Montreal.

Mr. Jos. Baillargeon, hotel keeper, 646 Ste. Catherine, Montreal.

Mr. J. H. Frenette, hotel keeper, 151 St. Paul, Montreal.

Mr. Clovis Dagenais, hotel keeper, 113 St. Paul, Montreal.

Mr. W. T. Henry, hotel keeper, 395 Wellington, Montreal.

Mr. J. E. Carle, hotel keeper, 1931 Ste. Catherine, Montreal.

Mrs. Amédée Roch, 1072 St. Lawrence, Montreal.

PAR DECISION ROYALE

"CANADIAN CLUB" WHISKY.

"IMPERIAL" WHISKY.

DISTILLÉS ET EMBOUTEILLÉS PAR

HIRAM WALKER & SONS, LIMITED.

WALKERVILLE, ONTARIO, CANADA.

ENTREPOTS :

LONDON, NEW-YORK, CHICAGO, VILLE DE MEXICO, VICTORIA, B. C.

AGENTS : WALTER R. WONHAM & SONS

CHAMBRES 24, 25 ET 26, GREAT NORTH WESTERN TELEGRAPH CHAMBERS, MONTREAL

M. Thos. A. Lynch qui n'était pas dans le commerce durant cette année.

Il est résolu de [illegible] les noms suivants; leur adresse étant inconnue ou ayant cessé les affaires:

MM. L. W. Amer, H. Blackburn, J. D. Cameron, Elz. Fortin, Walter Martin, Jos. Meunier, J. H. Mauchan, Clovis St-Louis, Z. Trudeau, S. Vallee, Ludger Martin, décédé; T. Beauchamp, Happy 4 Cigar Co.

Plusieurs comptes sont approuvés et l'assemblée s'ajourne.

MM. W. S. Witchell, F. E. Summerfield et John Guest visitent le commerce des hôtels de Montréal dans les intérêts de la maison John Robertson & Son Ltd.

LE BUREAU DE DIRECTION ET LES OFFICIERS DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES DE VINS ET LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL POUR L'ANNEE 1906

Comme on le verra d'après le compte-rendu de la dernière assemblée générale, les nominations aux différentes charges d'officiers de l'Association ont eu lieu le 6 décembre.

Le Vice-Président, le Secrétaire, le Trésorier et les Aviseurs ont été élus par acclamation.

Il restait donc à élire au vote à l'assemblée générale du 4 janvier: le Président, deux candidats: MM. Victor Lemay et J. Art. Tanguay, étant en présence et 6 directeurs sur les neufs candidats suivants: MM. Victor Lemay, Nap. Tremblay, W. Dépatie, Naz. Gauthier, Jos. Bariteau, H. A. Dansereau, Patrick Scullion, J. A. Ayotte et Eugène Masse.

Depuis la mise en nomination M. J. Art. Tanguay a envoyé la lettre suivante au Secrétaire de l'Association et, comme résultat, M. Victor Lemay est élu président par acclamation:

Montréal, 11 décembre, 1905.

A M. L. A. LAPOINTE,

Secrétaire de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et Liqueurs de la Cité de Montréal.

Monsieur,

J'ai l'honneur de vous informer, par les présentes, que je retire, en faveur de M. Victor Lemay, ma condidature à la présidence de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et Liqueurs de la Cité de Montréal.

Ma mise en nomination à cette haute charge était un témoignage bien flatteur en ma faveur, mais j'ai cru céder à des considérations d'une nature, pour moi, plus élevée:

En effet, je ne suis, pour ainsi dire, qu'un membre d'hier, tandis que M. Lemay a été un des promoteurs de la société, et l'a suivie pas à pas dans toutes ses luttes, depuis ses débuts. Il a parcouru tous les grades, et même aujourd'hui c'est un de ses directeurs.

Dans ces circonstances, mon devoir était de m'effacer, c'est ce que je fais sans aucune arrière-pensée.

Toutefois, cela ne m'empêchera pas de donner tout mon concours à l'Association, et je ne demande qu'à fournir des preuves de mon dévouement à la cause.

En terminant, je désire remercier ceux qui ont bien voulu m'amener de l'avant, et me donner une si grande preuve de confiance, je leur en suis très reconnaissant.

Unanimously adopted.

Unanimously resolved to accept the resignation of following members:

Messrs. H. Bonenfant, L. A. Bernard, B. Talbot, J. E. Cardinal, A. Gariépy, F. Larocque, Jos. Prévost.

It is resolved to write off the fees for the year 1904 for Mr. Thos. A. Lynch as he was not in business at the time.

Resolved to strike off of the membership list following names, their addresses being unknown or on account of having gone out of business:

Messrs L. W. Amer, H. Blackburn, J. D. Cameron, Elz. Fortin, Walter Martin, Jos. Meunier, J. H. Mauchan, Clovis St. Louis, Z. Trudeau, S. Vallée, Ludger Martin, died, T. Beauchamp, Happy 4 Cigar Co.

After approving various accounts, the meeting adadjourns.

THE BOARD OF DIRECTORS AND OFFICERS OF THE LICENSED VICTUALLERS' ASSOCIATION OF MONTREAL FOR 1906.

As it may be seen by the report of the last general meeting the nominations for the different offices of the Association took place December 6th.

The Vice-President, Secretary Treasurer and the Advisers were elected by acclamation

There would have remained for election at the general meeting of January 4th, the President either M. Victor Lemay or J. Art. Tanguay and six directors out of the following nine candidates: Messrs. V. Lemay, Nap. Tremblay, W. Dépatie, Naz. Gauthier, Jos. Bariteau, H. A. Dansereau, P Scullion, J. A. Ayotte and E. Masse.

Since the nomination, M. J. Art. Tanguay addressed the following letter to the Secretary of the Association and as it will be seen, M. Victor Lemay is thus elected president by acclamation:

Montreal, 11th December, 1905.

To M. L. A. LAPOINTE,

Secretary Montreal Licensed Victuallers' Association.

Sir,

I hereby have the honour to inform that I withdraw in favour of Mr. Victor Lemay my candidacy to the presidency of the Montreal Licensed Victuallers' Association.

My nomination to this high office is most flattering, but I must give way to higher considerations.

In fact I am but a new comer in the Association, whereas Mr. Lemay is one of the founders of the Association and has followed it step by step in all of its contests since the very beginning. He has filled most offices and is now one of the directors. Under these circumstances, it was my duty to withdraw and I do this without any afterthought.

This however will not prevent my helping the Association to the best of my ability which I am quite willing to prove.

Before I close I wish to thank those who have brought me forward and who have given me a proof of their confidence for which I am most grateful. Trusting you will make my resolution known, I am

Yours very truly,

J. ARTHUR TANGUAY.

Witnesses:

L. A. Lapointe.

V. Bougie.

CLUB OLD TOM GIN

N'A PAS SON SUPERIEUR POUR LA PREPARATION D'UN JOHN COLLINS

***

Distillé au Canada suivant les meilleures recettes, il vaut autant que les marques importées et coûte moins cher.

***

PRIX COURANTS:

La Caisse de 12 bouteilles, quarts - - $6.50
La Caisse de 24 Flasks d'une chopine - $7.50

BOIVIN, WILSON & CIE,

MONTREAL.

Espérant que vous voudrez bien, pour ma part, à qui de droit, de ma résolution, je me souscris.

Messieurs, Votre serviteur,

J. ARTHUR TANGUAY.

Témoins:

L. A. Lapointe.

V. Bougie.

D'autre part, par suite de l'élection de M. Victor Lemay, comme président, et du retrait des candidatures de MM. W. Dépatie et P. Scullion, comme directeurs, il ne reste plus que six candidats aux fonctions de directeurs, c'est-à-dire le nombre règlementaire. De ce fait, les six candidats sont élus par acclamation.

En conséquence, toutes les fonctions se trouvent pourvues de titulaires et le scrutin de ballottage prévu pour la prochaine assemblée générale n'aura pas lieu.

Voici les noms des élus aux différentes fonctions pour l'année 1906:

Bureau de Direction.—MM. Victor Lemay, Président; Jas. McCarrey, Vice-Président; L. A. Lapointe, Secrétaire; Victor Bougie, Trésorier.

Directeurs.—MM. Nap. Tremblay, Naz. Gauthier, Jos. Bariteau, H. A. Dansereau, J. A. Ayotte et Eugène Masse.

Aviseurs.—Maire H. Laporte, Echevins H. A. Ekers, C. Robillard, MM. Jos. Lamarche, Thos. Kinsella, J. Ed. Quintal et J M. Fortier.

Owing to the election of Mr. Victor Lemay as president and Messrs W. Dépatie and P. Scullion having withdrawn their candidacies there only remains six candidates for the office of director that is to say the allotid number, therefore the six candidates are elected by acclamation.

In consequence of which all offices being filled there will be no election held at the next general meeting.

The officers of the Association for 1906 are as follows:

Board of Direction.—Messrs. Victor Lemay, President; Jas. McCarrey, Vice-President; L. A. Lapointe, Secretary; Victor Bougie, Treasurer.

Directors.—Messrs. Nap. Tremblay, Naz. Gauthier, Jos. Bariteau, H. A. Dansereau, J. A. Ayotte and Eugène Masse.

Advisers.—His Honor Mayor H. Laporte, Aldermen H. A. Ekers, C. Robillard, Messrs. Jos. Lamarche, Thos. Kinsella, J. Ed. Quintal and J. M. Fortier.

Les ventes du Champagne G. H. Mumm & Co., vont sans cesse en augmentant: en novembre 1905, elles ont été de 50 p. c. plus plus fortes qu'en novembre 1904.

MM. Walter R. Wonham & Sons, distribuent à leur clientèle une carte indiquant la température à laquelle les vins, bières et liqueurs doivent être conservés en cave. Ce sont des indications précieuses qui devraient être entre les mains de toutes les personnes faisant le commerce des vins et liqueurs.

Au dîner offert le 24 novembre au roi de Portugal par le ministre des affaires étrangères, le seul champagne qui ait été bu est celui de la marque Pommery & Greno, représenté au Canada par la maison Law, Young & Co.

LE PRESIDENT SORTANT

Nous croyons être l'écho de tous les membres de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et Liqueurs de la Cité de Montréal en félicitant M. Amédée Blondin, le président sortant de cette Association, de l'habileté et du dévouement dont il a fait preuve en dirigeant ses destinées pendant les deux dernières années.

M. Amédée Blondin ne connaît que des amis dans l'Association et ces amis auraient souhaité le voir rester encore à leur tête et présider à leurs assemblées pendant l'année qui va commencer.

A toutes les sollicitations qui lui ont été faites, et elles ont été nombreuses, M. Blondin a cru devoir répondre négativement. Ses occupations, a-t-il déclaré, ne lui permettent pas d'accepter un nouveau mandat. En acceptant de nouveau la charge de président, il estime qu'il devrait négliger ou ses propres affaires ou celles de l'Association. Il consacrera donc son temps à ses propres affaires en laissant à d'autres mains le soin de diriger les intérêts de l'Association.

Certitude versus Doute

Quand vous prenez un verre de boisson ordinaire quelle preuve avez-vous que cette boisson n'a pas été frelatée par le distillateur lui-même, par le débitant ou par une des nombreuses maisons par lesquelles elle a passé depuis le distillateur jusqu'au consommateur.

Vous croyez que votre palais suffit pour vous renseigner et que vous vous y connaissez aussi bien que n'importe quel connaisseur, mais détrompez-vous, de plus savants que vous y ont déjà été attrapés. Quel que soit l'arôme de ce que vous buvez, il est possible qu'il soit le produit d'un mélange d'alcool brut de patates combiné avec des essences chimiques qui lui donnent son goût, sa couleur, son parfum et qui augmente aussi son poison, à moins que vous ayez quelque preuve du contraire.

L'honnêteté de votre fournisseur serait une garantie si cet homme était infaillible, mais les marchands de vins se trompent et sont trompés comme les autres. Il y a bien sur la bouteille un nom quelconque, mais qui vous assure que le contenu de cette bouteille vient bien de la distillerie dont elle porte le nom, et en supposant que la marque soit authentique, qui vous assure que ce distillateur qui se trouve de l'autre côté de l'Atlantique, se soucie de ménager la santé des Canadiens dans la préparation des alcools qu'il leur destine.

Vous n'avez absolument aucune garantie, aucune certitude et le doute devrait vous empêcher d'exposer ainsi votre santé quand il vous est facile de la protéger en vous procurant une liqueur pure et hygiénique vous offrant toutes les garanties désirables, garanties qui ne permettent pas de conserver le moindre doute. Cette garantie, c'est le timbre du gouvernement qui se trouve sur chaque flacon de GIN CROIX ROUGE. Ce timbre est la marque indiscutable que le Gin Croix Rouge a été distillé sous la surveillance des officiers du gouvernement, que ces officiers (ils sont tous assermentés) ont surveillé toute l'opération de la distillation ainsi que la qualité des matières premières servant à cette distillation; non seulement ils ont veillé à la distillation, mais ils ont vu à ce que le gin, une fois sorti de l'alambic soit placé en lieu sûr où il demeure pendant des années avant d'être livré à la consommation. Pendant tout le temps qui s'écoule depuis la distillation jusqu'à l'embouteillage, le gin est virtuellement en possession d'officiers du gouvernement qui, sous serment, n'en laissent pas sortir une goutte avant que l'âge lui ait donné la qualité voulue pour être réellement une boisson hygiénique et réconfortante. Un timbre du gouvernement sur chaque flacon est la preuve de cet avancé. Il est impossible de douter de la pureté du gin portant ce timbre, il vous donne la certitude. Les autres liqueurs, même celles qui ont la plus grande réputation sont susceptibles de doute.

Entre le doute et la certitude, quand il s'agit de protéger votre santé, vous est-il permis d'hésiter?

Voyez à ce que le timbre du gouvernement soit sur le col du flacon et exigez que le timbre ne soit pas brisé.

BOIVIN, WILSON & CIE, MONTRÉAL.
Seuls Agents.

M. Geo. W. Bonner le représentant bien connu de MM. F. X. St-Charles & Cie, a tout récemment eu un succès des plus marqué dans le placement du Champagne Vve Clicquot.

MM. Motard, fils et Sénécal, viennent d'accepter l'agence pour le Canada des Whiskies écossais de la célèbre distillerie Duncan MacAdam & Co., Ltd.

LE breuvage par excellence de la nature PUR, FRAIS et PETILLANT, provenant de la plus grande source minérale du monde.

Une eau de table délicieuse, rafraichissante et hygiénique. Se mélange admirablement bien avec les vins et les liqueurs.

Est toujours le plus en demande dans les clubs, hôtels, cafés et restaurants.

Partout dans le monde entier, vous verrez les personnes de la meilleure classe boire

WHITE ROCK

F. X. ST-CHARLES & CIE

Seuls Agents

39-41-43 rue St-Gabriel, Montréal.

LE NOUVEAU PRÉSIDENT

M. Victor Lemay, le nouveau président de l'Association des Commerçants de Vins & Liqueurs de la cité de Montréal, dont nous donnons ci-contre le portrait, est né à Montréal en 1863.

Après avoir fait au collège de Joliette des études commerciales, il débuta dans les affaires par le commerce de foin et grains dans la maison Quintal et Lemay aujourd'hui Quintal et Lynch.

M. Victor Lemay avait des titres réels à la présidence de l'Association. Depuis dix ans qu'il fait partie du bureau de Direction, il a pris une part active à ses travaux; il n'ignore rien des luttes que le commerce de vins et liqueurs a eu à soutenir dans le passé et il est homme à défendre avec ardeur les intérêts de ce commerce, s'ils étaient attaqués ou menacés de nouveau.

M. Lemay est un amateur de sports; il est le Président de la Compagnie du Parc DeLorimier, dont, depuis trois ans, il dirige l'exploitation avec M. Richard. Cette compagnie qui, au début, n'avait pas obtenu grand succès est maintenant sur un pied des plus prospère depuis que M. Victor Lemay, avec ses qualités d'hommes d'affaires, en a pris la direction.

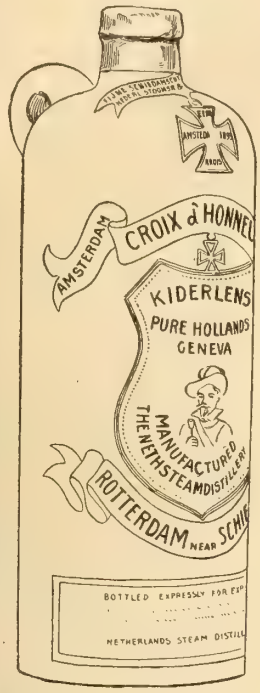
M. VICTOR LEMAY

Après un séjour de 13 ans dans cette maison, M. Victor Lemay entreprit le commerce de vins et liqueurs. Il acheta l'hôtel Bureau, situé alors au coin des rues Ste-Catherine et Ste-Elizabeth. Deux ans après il acquit le commerce de M. Théo. Lanctôt, qui tenait à cette époque l'hôtel Laval, coin des rues Ste-Catherine et Sanguinet.

En dernier lieu, M. Lemay fonda l'établissement qu'il occupe actuellement, rue St-Jacques, et qui est le rendez-vous habituel des hommes d'affaires du centre commercial de la cité et des personnalités les plus marquantes du barreau et du monde politique.

Nous croyons que l'Association a fait dans la personne de M. Victor Lemay, un excellent choix. Nous sommes certains que le nouveau président se montrera le "right man in the right place" et qu'il aura l'appui et le concours de tous ceux qui souhaitent à une association puissante, plus de puissance encore.

GIN "CROIX D'HONNEUR"



KIDERLEN

Pour les Connaisseurs.

En fait de Gins il ne s'est jamais importé au Canada aucune marque qui puisse être comparée au Gin "Croix d'Honneur." Du reste, c'est le Genièvre Extra des Connaisseurs Hollandais. Naturellement il coûte plus cher que le gin ordinaire, mais ses qualités lui ont déjà valu une vente immense dans ce pays,

S. B. TOWNSEND & CO., **Agents pour le Canada.**

MONTREAL.

GIN KIDERLEN

En Hollande, le Gin Kiderlen est le plus en vogue Il est fabriqué à Rotterdam, par la plus grande distillerie de la Hollande.

Le Plus Pur, Le Plus Fort,

Le Meilleur au Gout.

S. B. TOWNSEND & CO.

Agents pour le Canada, MONTREAL.

LES CLUBS LICENCIES

A la dernière assemblée mensuelle de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs on s'est de nouveau préoccupé des licences de clubs.

Il faut, en effet, couper court à une pareille nuisance. On demande des licences à propos de tout et à propos de rien. Il plaît à un quidam quelconque de faire de l'argent en ouvrant une buvette sans courir de risques, une buvette où il pourra vendre des liqueurs jour et nuit, fêtes et dimanche; il lance le projet de formation d'un club avec une cotisation purement nominale, réunit un certain nombre de noms, demande une licence et l'obtient avec une facilité vraiment surprenante..

Ce n'est pas plus difficile que cela de former un club et de vendre de la boisson, quand on ne veut pas ou ne peut pas tenir un hôtel ou un restaurant respectable et respecté.

Mais qu'un homme désireux de faire un commerce régulier de vins et de liqueurs demande une licence d'hôtel ou de restaurant, qu'il veuille créer ou se faire transférer un établissement, il n'est pas au bout de ses peines et, tous les ans, il lui faudra revenir devant les Commissaires des Licences pour se faire renouveler sa licence.

C'en est assez de ces buvettes déguisées sous le nom de clubs sportiques ou autres qui, si on n'y mettait bon ordre, pulluleraient bientôt dans la ville.

Il est temps qu'on y mette bon ordre et qu'on ne laisse subsiter que les clubs sociaux réellement sérieux ayant un but vraiment utile.

Les autres, ceux qui n'ont été institués que pour attirer des consommateurs à la buvette, doivent disparaître sans retard pour le plus grand bien de la population.

Les hôteliers respectables ne veulent pas être confondus avec les pseudo-commerçants qui sont à la tête de ces clubs.

C'est pourquoi l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs ne cessera de réclamer contre la concurrence indue que leur font ces clubs licenciés sous de faux prétextes.

L'HOPITAL NOTRE-DAME

Le mois dernier a eu lieu l'assemblée annuelle de la corporation de l'hôpital Notre-Dame, sous la présidence de M. C. P. Hébert.

Nos lecteurs savent le bien immense que fait cette institution, en grande partie soutenue par les contributions volontaires des commerçants. Ils seront donc heureux d'apprendre que, grâce à la générosité du public, elle a pu faire presqu'entièrement face par ses recettes à la totalité des dépenses qui se sont élevées à près de $42,000.

Pour la construction de l'Hôpital Saint-Paul, il a été emprunté au Crédit Foncier une somme de $200,000. Cette somme est garantie par une subvention annuelle du Conseil municipal de $15,000. Cet hôpital destiné au traitement des maladies contagieuses a été inauguré le 1er décembre; dix malades y sont actuellement traités.

Actuellement on s'occupe activement de la reconstruction de l'Hôpital Notre-Dame dont les travaux sont estimés à $60,000. La bâtisse sera complètement à l'épreuve du feu. Des contrats au montant de $248,881 ont été passés avec des entrepreneurs. Les souscriptions reçues jusqu'à la date du rapport s'élevaient à près de $60,000. Nous regrettons de ne pouvoir donner ici la liste des généreux donateurs déjà publiée par les journaux quotidiens, on y lirait les noms de la plupart des commerçants en vue de langue française.

Nos lecteurs comprendront qu'il reste encore beaucoup à

Avez-vous Essayé les

Cocktails Saratoga

" Manhattan,"
" Club Whisky,"
" Brandy,"
" Holland."

Les seuls Cocktails de ces marques faits au Canada.

En vente chez tous les marchands de Liqueurs en gros.

Escomptes spéciaux aux maisons de gros.

AGENTS POUR LA PUISSANCE

D. McMANAMY & CO.

Marchands de Liqueurs en Gros.

SHERBROOKE, QUE.

(Dessin Enregistré)

A TOUS

Nos clients, patrons et amis d'un bout à l'autre du Canada, nous présentons nos cordiales salutations et

Nous Souhaitons une Nouvelle Année de Prospérité.

Voici quelques marques qui vous aideront à faire un commerce prospère :

COGNACS:	Boutelleau & Cie
LIQUEURS FRANCAISES:	Nuyens & Cie
RHUMS:	Lilacs Fine Fleur Lenfantnoire
WHISKIES ECOSSAIS:	Roderick Dhu Premier Grand Liqueur

HUDON, HEBERT & Cie

MONTRÉAL

LA MAISON AYANT LA DIRECTION LA PLUS LIBERALE AU CANADA.

faire pour atteindre la somme nécessaire à cette reconstruction de l'Hôpital Notre-Dame. Nous ne doutons pas qu'ils répondent généreusement au chaleureux appel fait par cette institution à leurs sentiments de charité et de compassion pour doter les malades d'un établissement où ils trouveraient la paix, la sécurité et les soins dévoués dont ils ont besoin.

"Champagne Dry Monopole"

M. Douglas Tosetti, représentant MM. Heidsieck & Co., Reims, expéditeurs du Champagne de la célèbre marque "Dry Monopole", a récemment rendu visite à MM. Walter R. Wonham & Sons, Agents pour ce Vin au Canada.

M. Tosetti a visité les principales villes du Canada et il n'est pas douteux que sa visite sera féconde en bons résultats.

Le Champagne "Dry Monopole" de Heidsieck & Co., commande les plus hauts prix sur les marchés de Londres et de Paris, et les connaisseurs le considèrent comme le Champagne de la plus fine qualité qui puisse être produit.

La maison Heidsieck & Co., a été établie en 1785 et a expédié depuis plus de 120 ans le fameux "Dry Monopole".

Les caves de la maison Heidsieck & Co., occupent une étendue de dix acres sous la ville de Reims et sont encore plus vastes au Château de Ludes, situé sur la Montagne, au milieu des meilleurs vignobles.

Le "Dry Monopole" de Heidsieck & Co., est le Champagne par excellence en Grande-Bretagne et dans ses colonies.

TRANSFERTS DE LICENCES CONFIRMES

Du 26 Sept. au 21 Déc. 1905.

A. Clarke à C. Fitzpatrick.
J. A. Debiens à C Thouin.
U. Leclaire à F. Michaud.
A. Jutras à O. Jutras.
J. M. Leduc à F. J. Baillargeon.
B. Prendergast à F. Roy.
T. Lapierre à H. Reynaud.
L. Cloutier à A. Beaulieu.
D. Patenaude à L. St Louis.

M. Burdett, qui est le seul agent pour The Cleveland Faucet Co., Cleveland, Ohio, manufacturiers des célèbres "Workboards," Pompes à Bière, Robinets et Appareils à conserver et à tenir la Bière fraiche, est arrivé récemment de New-York. Il a l'honneur d'informer ses nombreux clients qu'il a pris l'agence de la Edmonton Manufacturing Co., qui produit des articles en verre de Bohême de la plus haute qualité; cela, joint à une ligne complète de fournitures de bars, permet à M. Burdett de fournir tout ce qu'il y a de meilleur en marchandises aux prix les plus bas.

M. Burdett contrôle les agences suivantes :

Charles Passow & Sons, Chicago, Ill., fabricants d'Agencements de Bars, de Tables de Billards et de Fournitures de Billards.

American Filter Co., Milwauke, Wis., fabricants des célèbres Filtres d'hôtels "Noxall";

Arcade Manufacturing Co., Freeport, Ill., fabricants patentés des véritables Tire-Bouchons "Champion" et "Modern" et d'Articles pour Bars;

The Erie Specialty Co., Erie, Pa., fabricants patentés du véritable Tire-Bouchon "Quick & Easy" ainsi que de Tire Bouchons à mains et d'Articles pour Bars;

The Yawman & Erbe Manufacturing Co., Rochester, N. Y., fabricants de la célèbre machine à Laver les Bouteilles et d'Articles pour Embouteilleurs;

The Mass & Waldstein Co., New-York, N. Y., Huiles et Extraits Essentiels;

M. Burdett désire mettre en garde ses nombreux clients contre les imitations sans valeur des nombreuses lignes de marchandises pour lesquelles il est agent. Les manufacturiers de ces marchandises sont situés aux Etats-Unis et en Europe, et ces marchandises sont confectionnées par des ouvriers qui en font une spécialité. En raison de la grande quantité d'articles manufacturés, M. Burdett peut facilement payer tous les frais et offrir des marchandises très supérieures à un prix presque égal au prix des imitations; il prie les parties intéressées de lui fournir l'occasion de leur donner ses prix sur tout objet dans sa ligne.

MM. Freyseng Cork Co, Ltd., de Montréal, ont un assortiment complet d'extracteurs de bouchons, tels que les machines bien connues portant les noms de "Quick & Easy," "Champion," "Modern," et "Yankee." Ils ont également un beau choix de machines à capsuler à des prix très raisonnables.

COGNAC

BISQUIT

Etablis en 1819

Le meilleur Cognac de Pur Raisin fait en France

Expédié par

Bisquit, Dubouche & Cie

"Une Etoile" "Vieille Liqueur"

(Vingt Ans d'Age)

Walter R. Wonham & Sons

MONTREAL

Seuls Agents pour le Canada.

VIEILLI EN FÛT

EMBOUTEILLÉ EN ENTREPÔT

F. X. ST-CHARLES & CO.

39-41-43, rue St-Gabriel, Montréal

SEULS AGENTS [illegible] CANADA

Vve Clicquot-Ponsardin, Reims, France; Vins de Champagne.
La Grande Chartreuse, Voiron, France; Liqueurs de la Gde Chartreuse.
B. Léon Croizet, St-Même, France; Brandy, Fine Champagne.
J. Dupont & Cie, Cognac, France; Brandy, Fine Champagne.
White Rock Mineral Spring Co., Eau Minérale. Waukesha Wisc.
Jos. Schlitz Brewing Co., Milwaukee, Wisc.; Schlitz Lager.
Meneres & Cie, Oporto, Portugal; Vins d'Oporto.
Manuel Pico, Puerto de Santa Maria, Espagne; Vins Sherry.
Félix Potin & Cie, Paris, France; Conserves Alimentaires, Liqueurs.
Cruse & Fils, Frères, Bordeaux, France; Clarets et Sauternes.
J. Prom & Cie, Bordeaux, France; Clarets Domaine Tivoli.
R. de Veslud, Reims, France; Champagne.
Ed. Saarbach & Co., Mayence, Allemagne; Vins du Rhin et de la Moselle.
Société Anonyme la Corbeille, Wespelaer, Belgique; Petits Pois, Champignons.
Paul Montagnard & Cie, Marseille, France; Huile d'Olive.
Maria Grimal, Roquefort, France; Fromage Roquefort.
Gust & H. Probst, Langnau, Suisse; Fromage de Gruyère.
E. Chiffemann, Lisieux, Calvados, France; Fromage Camembert.
Pierre Ponnelle, Beaune, France; Bourgogne Abbaye St-Martin.
Paul Saintier, Rouen, France; Cidre de Normandie.
Jas. Menzies, Glasgow, Ecosse; Scotch Whisky.
P. Lambert, Marseille, France; Rhum St-James.
A. Houtman & Cie, Schiedam, Hollande; Gin.
Sources Andreau Vichy-Cusset, Vichy, France; Eau de Vichy et Pastilles.
Hector Falcon, Le Puy en Velay, France; Vin St-Léhon.
Frank Jones Brewing Co., Portsmouth, N.-H.; Bière et Porter.
Dessaux Fils, Orléans, France; Vinaigres de Pur Vin.
Betz & Jay, Rotterdam, Hollande; Fromage Edam.
Amieux-Frères Chantenay-lès-Nantes, France; Conserves alimentaires.
Ferrand, Renaud & Cie, Lyon, France; Pâtes Alimentaires.
Marge, Fils & Cie, France; Pâtes Alimentaires.

Le Prince Louis à Washington.

Le dîner offert, à la Maison Blanche, le 4 novembre, par le Président Roosevelt à l'amiral Prince Louis de Battenberg, a été une brillante cérémonie. Les invités ont été reçus dans la Chambre Bleue et le dîner a été servi dans la salle à manger d'Etat. La santé du roi Edouard a été proposée par le Président. L'ancien ambassadeur Choate était le seul invité officiel présent. Les invités du Président étaient : le Vice-Président, l'Ambassadeur d'Angleterre, le Secrétaire d'Etat, l'Attorney Général, le Secrétaire de la Guerre, le Secrétaire de l'Intérieur, l'Amiral de la Flotte, le Lieutenant-Général Chaffee, le Contre-Amiral Robley, D. Evans, le Contre-Amiral Charles Davis, le Contre-Amiral Willard H. Brownson et beaucoup d'officiers anglais et américains des armées de terre et de mer.

Dans l'après-midi le Prince a été invité à un lunch par le Lieutenant-Général Chaffee. La table était mise pour quarante-huit couverts. Un certain nombre d'hôtes distingués y avaient pris place.

Le menu suivant a été servi :

Pamplemousse au Madère
Amandes salées. Olives.
Crabes d'huitres en coquille à la Newburg.
Suprême de Faisan Périgord.
Petits pois nouveaux.
Asperges en branches Mousseline.
Chaud-froid de cailles en gelée.
Salade de poires Carmen.
Glaces de fantaisie. Bouchées Cerises.
Fruits.
Vins.
Chateau Yquem, 1888. Champagne.
APOLLINARIS.
Cigares et Cigarettes.

MOTARD, FILS & SÉNÉCAL

IMPORTATEURS DE VINS ET LIQUEURS

Tel. Bell Main 4495.
Tel. des Marchands 962.

5 PLACE ROYALE,
Montréal.

Seuls représentants au Canada pour:

EDMOND FOUCAULD, FILS,	Cognac	Brandy	WILH WASUM	Bacharach	Vins du Rhin
A. CARPENTIER & CIE.	Bordeaux	Vins	BOUCHARD AINE & FILS	Beaune	Vins de Bourgogne
SIXTE DUCLOT	Bordeaux	Vins Mousseux	J. CAPARROY-DULORD	Bordeaux	Vinaigre

Les REV. PERES TRAPPISTES, Oka, Can. Vin Phosphate au Quinquina.

ESSAYEZ NOTRE COGNAC

H. COTTINAUD & CIE,

Le meilleur Cognac sur le Marché pour le prix.

$7.00 à $12.00 la Caisse

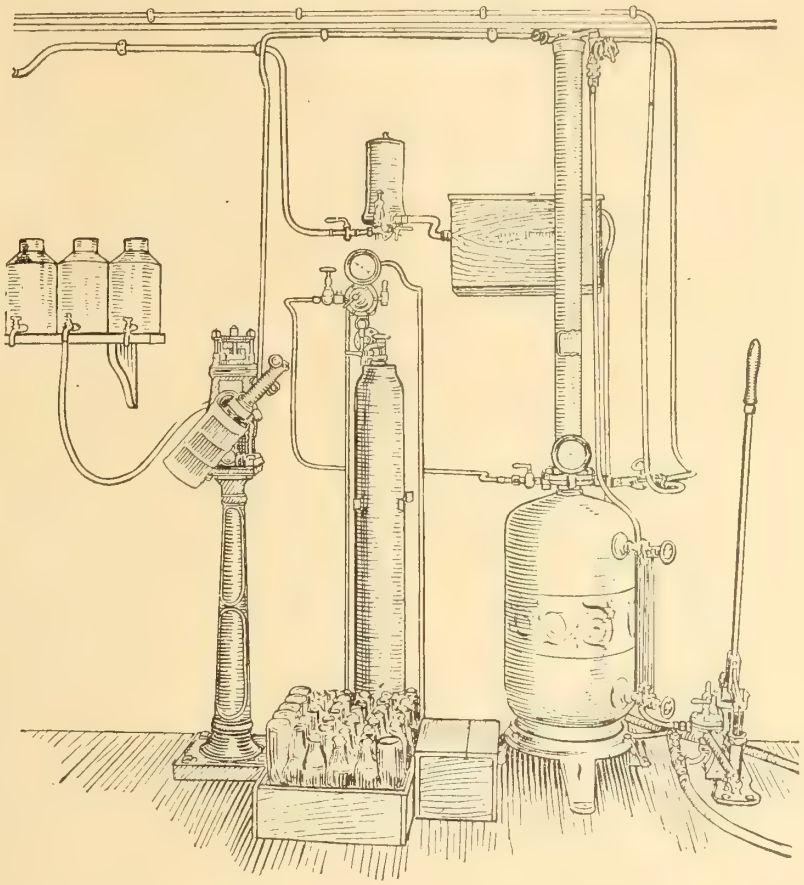
A. O. FISET, Seul Agent du fameux Cognac GABRIEL DUBOIS 15 Rue Gosford

Téléphone Bell Main 4569. Téléphone des Marchands 83.

L'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE

EPARGNANT 90 P. C.

Sur l'Achat de votre Soda.



Pendant plus de cinquante ans, les inventeurs se sont évertués à découvrir un appareil qui permît aux hôteliers ou négociants de fabriquer eux-mêmes les Ginger Ale, Cream Soda, Plain Soda, Lemon Sour, Eau Minérale, etc., etc., mais le grand embarras était dans le coût d'un semblable appareil. Or, la science a inventé aujourd'hui "L'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE" qui a tout ce qu'il faut pour faire un succès d'un faible placement.

Cet appareil n'a été mis en vente à Montréal que le 1er février 1904 et, le 1er juillet 1905, nous pouvions donner les noms de centaines d'hôteliers éminents de Montréal et des environs qui avaient acheté l'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE.

Si vous avez des doutes sur la qualité de la marchandise que vous pouvez faire avec cet appareil, écrivez-nous et nous vous expédierons par express des échantillons de Cidre, Cream Soda, Ginger Ale, Eaux Minérales, etc., manufacturés par

The CLEVELAND FAUCET CO., Cleveland, Ohio, U.S.A.

Thomas Burdett,

AGENT POUR LE CANADA

290 RUE ST-PAUL,

MONTREAL.

QU'EST-CE QUE LE WHISKEY ?

La St. Jame's Gazette, de Londres, a publié sous ce titre un article intéressant. Il paraîtrait d'après cet article, dit la "Gazette" de Montréal, que les autorités en Angleterre s'occupent de la question de la falsification de l'alcool, et que des assignations ont été lancées à Londres contre des commerçants qui vendaient comme "Scotch Whisky" un article qui n'est pas du tout un alcool pur de malt d'orge. Une action semblable a été prise par les autorités au sujet de la vente de brandy sophistiqué, action qui met le désarroi dans cette branche du commerce; car de nombreux vendeurs sont poursuivis avec succès pour avoir vendu au consommateur, comme brandy, un article qui n'était pas le produit de la distillation du vin.

D'après les faits cités dans l'article en question, il serait grand temps qu'une protection quelconque soit accordée au consommateur, car certains distillateurs prétendent qu'il est légitime d'étiqueter et de vendre comme "Scotch Whisky" un alcool brut, obtenu par la distillation à Londres ou ailleurs, de blé d'Inde, de pommes de terre ou d'autres matières saccharifères, ou un mélange contenant ce même alcool en proportions variées. D'autre part, les meilleurs distillateurs des Highlands soutiennent qu'un whisky de malt, c'est-à-dire un whisky distillé dans un alambic à feu nu, et seulement le whisky de malt a droit au nom de "Scotch Whisky." C'est cette importante question qui sera décidée par le tribunal dans les cas en question.

Le mélange du "Scotch Whisky" avec un autre alcool, opération tout-à-fait légitime quand elle est faite consciencieusement et à laquelle doit être attribué le goût croissant qu'a rapidement pris le public pour cette boisson, consistait autrefois à mélanger les produits arrivés à maturation de deux ou plusieurs distilleries Ecossaises de confiance, dans des proportions qui en faisaient un breuvage agréable au goût; ces proportions, le distillateur les trouvait par une longue expérience. Mais la tentation était trop forte pour beaucoup de commerçants de réduire le prix de fabrication aux dépens de la qualité. Aussi les choses sont-elles allées de mal en pis, jusqu'à ce qu'on en soit venu à vendre pour du soi-disant Scotch Whisky un alcool de grain brut, additionné d'une quantité infinitésimale de whisky de malt des Highlands pour l'habiller superficiellement. C'est un fait qui n'admet pas de discussion et qu'avouent volontiers les commerçants qui ont à coeur l'intérêt de leur commerce. L'article en question ne parle pas du mal causé par les alcools de grain bruts, ni des matières nauséabondes dont la distillation a produit ces alcools; il ajoute simplement que c'est une question de fausse représentation, et de savoir si le consommateur a le droit, oui ou non, d'obtenir la marchandise pour laquelle il paie.

Ce qu'il faudrait sans aucun doute, c'est un type modèle le "Scotch Whisky," comme il existe au Canada un type modèle pour le "Rye Whisky" bien connu. Sans cela, tout mélange d'alcool provenant de mélasse ou de pomme de terre peut être vendu comme Scotch; ainsi que le disait l'avocat de la défense, dans la première cause qui s'est jugée en Angleterre au sujet de la falsification du brandy, d'après un vieux dictionnaire, de l'alcool obtenu par la distillation de fourmis noires, entre autres choses, pourrait être appelé "brandy."

EMBOUTEILLAGE DE BIERE

Le stock considérable de Bière embouteillée à l'avance que nous tenons à la disposition du commerce, nous permet de livrer constamment une qualité supérieure et toujours égale.

Notre outillage pour le lavage des bouteilles, réalise la perfection atteinte à ce jour par les fabricants d'appareils d'embouteillage.

W. J. RAFFERTY,

Embouteilleur autorisé de la maison WM. DOW & CO, Brasseurs et fabricants de Malt,

33, 35 et 37, rue Vallée
MONTREAL.

Freyseng Cork Co.,
Limited.

Manufacturiers et Importateurs de

BOUCHONS

Coupés à la machine — Coupés à la main

AUSSI DE

FOURNITURES POUR

EMBOUTEILLEURS

Machines à boucher, à Capsuler, Machine Crown, Capsules à bouteilles, Paniers à bouteilles, Broche à bouteilles, Cire à cacheter, Etain en feuilles — unies et de couleur, Ceintures de Sauvetage et Bouées de sauvetage en liège.

655-661, rue St-Paul
MONTREAL.

Téléphone Longue Distance: Main 844

FAMEUX

Genievre Hollandais

173 ANS A LA TETE DU MARCHE.

MM. Blankenheym & Nolet,

ETABLIS EN 1732

à Rotterdam, Hollande, viennent de nous expédier une très grande quantité de leur

FAMEUX GENIEVRE

Le Meilleur Gin pour réduire qui soit distillé.

EN BOUTEILLES ET EN FUTS.

Ce Genièvre, outre sa popularité en Europe et en Amérique, est universellement reconnu comme étant la meilleure marque Hollandaise, ayant reçu des médailles de première classe à toutes les expositions importantes, depuis 1873, entre autres:

Exhibition Centenniale, Philadelphie 1876,
Exhibition Internationale, Paris 1878.
Exhibition Internationale, Melbourne 1880.
Exhibition Internationale, Amsterdam 1883.
Exhibition Internationale, Calcutta 1884.
Etc., Etc., Etc.

EN VENTE CHEZ TOUS LES MARCHANDS DE LIQUEURS. — ECHANTILLONS GRATUITS.

Lawrence A. Wilson Cie., Ltée.,

AGENTS, MONTREAL.

Les cercles commerciaux de l'Angleterre prennent le plus vif intérêt aux poursuites en suspens, et on s'accorde à reconnaître que, si une condamnation est prononcée, ce sera le signal d'une avalanche de poursuites semblables dans toute l'étendue du pays.

Une ou deux maisons prennent les devants en indiquant franchement sur leurs étiquettes en quoi consiste le mélange contenu dans leurs bouteilles. Si on en arrive à rendre obligatoire un type modèle de Scotch, on aura fait disparaître, une fois pour toutes, cette masse de fraudes et de fausses représentations auxquelles est sujet le "Scotch Whisky."

MM. Freyseng Cork Co. Ltd, de Montréal, viennent d'obtenir l'agence exclusive de la machine américaine à laver les bouteilles "Little Wonder". L'appareil est véritablement une petite merveille tant au point de vue du prix qu'à celui de l'efficacité.

Messieurs S. H. Ewing & Sons ont toujours en stock un immense assortiment de bouchons de tout genre. Ils sont les représentants au Canada des principales maisons d'exportation de bouchons d'Espagne. Nos lecteurs savent que c'est dans ce pays qu'on trouve le plus grand nombre de chênes-liège, la meilleure qualité de liège et, par conséquent, les meilleurs bouchons. En s'adressant aux représentants au Canada des maisons les plus réputées du monde, les brasseurs, embouteilleurs et négociants en vins sont donc certains d'obtenir des bouchons de première main et à des prix avantageux

Cette maison a également en mains tous les articles pour embouteilleurs tels que capsules pour bouteilles, broche, étain en feuilles, etc , etc.

PERSONNEL

—M. J. O. Motard a passé une partie de la saison des fêtes à Québec.

—M. H. O. Wootten, de MM. John Robertson & Son, Ltd, a passé la saison des fêtes à la Havane.

—M. James Soutar, qui a occupé pendant cinq ans un poste important dans les bureaux de MM. John Robertson & Son Ltd, de Dundee, est venu à Montréal pour prendre la direction de la comptabilité de l'agence de Montréal.

—M. Douglas Tosetti, représentant MM. Heidsieck & Co, de Reims, dont la marque Dry Monopole est des plus connue sur notre marché, a tout dernièrement visité les représentants de la maison du Canada, MM. Walter R. Wonham & Sons, de Montréal.

—M. E. R. Carroll, gérant de la Hamilton Brass Mfg Co , Ltd, à Montréal, a passé les fêtes de fin d'année à Hamilton.

REVUE GENERALE

MM. Claudon & Co, de Cognac, France, ont ouvert une succursale à Montréal et ont installé leurs bureaux provisoires 1592, rue Notre-Dame. L'intention de la compagnie est d'occuper un immeuble situé rue St-Denis.

La maison de Montréal e t gérée par M. J. E. Costin.

* * * *

C'est avec regret que nous enregistrons le décès de M. A. E. Mallette, le 25 novembre dernier.

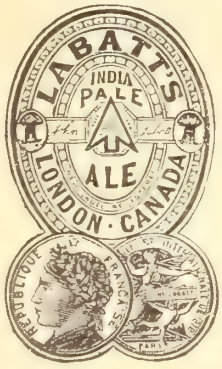
Le défunt, une des personnalités les plus connues et les plus sympathiques du commerce des vins et liqueurs en gros était le chef de la maison A. E. Mallette & Cie.

* * * *

Durant le courant du mois de décembre, plusieurs personnes ont été traduites devant les cours de police à Londres pour avoir falsifié du whisky. Ces causes non encore décidées au jour où nous écrivons ont vivement ému le commerce des spiritueux en Angleterre.

* * * *

Pendant l'année 1904, l'Algérie a exporté en France 114,808,980 gallons de vin, soit une quantité à peu près double de celle de 1901.



LES MEILLEURS

BREUVAGES DE MALT :

tous les consommateurs critiques l'admettent.

Ale et Porter de Labatt.

Il vaut mieux, dans l'intérêt de votre commerce, ne tenir qu'une seule marque (et la meilleure) que d'essayer de tenir en stock quatre ou cinq marques dont aucune ne donne réellement satisfaction à vos clients. Les . . . . . .

Labatt's

SONT LES MEILLEURS

PROFIT ET SANTÉ.

LE SUCCÈS de la campagne d'annonces que nous avons inaugurée au mois de Décembre a été plus grand que nous ne l'anticipions. Nos annonces sont lues chaque jour par plus de 100.000 acheteurs et chacun d'eux est un acheteur probable du

VIN BIQUINA.

Ces annonces aux consommateurs ne peuvent manquer de créer une grande et constante demande pour le VIN BIQUINA et cela à l'avantage du détailleur qui le vend. Vous pouvez recommander sans crainte le VIN BIQUINA à vos clients, car il leur donnera satisfaction et vous conservera leur clientèle. Si la vente du VIN BIQUINA est une source de profit pour vous, n'oubliez pas qu'il peut vous donner aussi ce qui vaut plus que l'argent—*la santé*. Employez-le à vos repas, après votre travail de chaque jour et vous pourrez constater par vous-même la raison de sa grande popularité.

COLONIAL IMPORTING & LIQUOR CO.
760 RUE ST-LAURENT
MONTREAL.

Prix :—$8.00 la caisse

Escompte spécial pour commandes de 5 caisses ou plus.

L'assemblée annuelle de l'hôtel Windsor a eu lieu dans la deuxième quinzaine du mois de novembre. Le rapport soumis a été des plus satisfaisants. M. J. P. Dawes a été réélu président ; M. W. C. McIntyre, vice-président ; M. W. S. Weldon, secrétaire ; M. A. E. Shaw, gérant de l'hôtel et MM. H. Joseph, S. Cross, F. L. Wanklyn, N. J. Dawes, Chas. Cassils, directeurs.

* * * *

Le Comte Gaston Chandon, de la maison Moët et Chandon, a accepté d'être le président du banquet de la Wine and Spirit Trades Benevolent Society qui sera tenu au mois de mai prochain à l'hôtel Cecil, à Londres. On sait que ce banquet est un des événements de l'année.

* * * *

M. Arthur Terroux, de MM. Law; Young & Co., a tout dernièrement été réélu directeur de l'association des Voyageurs de Commerce avec une très belle majorité.

* * * *

MM. John Hope & Co, accusent une forte augmentation dans les ventes de leurs lignes régulières telle que : Whiskies écossais, vins de Champagne, vins de Bordeaux, etc.

* * * *

MM. Boivin, Wilson & Cie, nous rapportent que l'année qui vient de se terminer est la meilleure qu'ils aient eue depuis l'établissement de la maison.

Il y a eu un accroissement des plus considérables dans la vente des gins Melchers Croix Rouge, ainsi que dans celle des autres spécialités de la maison.

Les paiements sont très réguliers.

* * * *

M. E. R. Carroll, de la Hamilton Brass Mfg Co, nous avise que les affaires, durant le mois de décembre, ont été relativement calmes, chose qui, du reste, se répète chaque année à pareille époque. Les paiements sont bons.

MM. S. B. Townsend & Co, nous avisent que les affaires sont généralement très satisfaisantes ; la demande porte sur tout l'assortiment et plus particulièrement sur les vins de Champagne et lee Whiskies écossais.

Les paiements sont satisfaisants.

* * * *

D'après MM. F. X. St-Charles & Cie, les affaires ont été des plus actives depuis le commencement de décembre. La demande a porté sur tout l'assortiment pour le commerce des fêtes.

Les paiements sont réguliers.

* * * *

M. H. O. Wootten, gérant général des succursales de MM. John Robertson & Son, Ltd, dans l'Amérique du Nord, nous avise que la demande pour les scotchs en fût a été des plus actives.

Les paiements se font avec régularité.

* * * *

MM. Motard, Fils & Sénécal nous informent que le commerce d'Automne et d'Hiver a été des plus satisfaisants ; la demande pour les brandies et les scotchs a été des plus soutenues.

Les paiements ont également été satisfaisants.

* * * *

M. W. J. Rafferty constate que les affaires se sont considérablement améliorées depuis le commencement de décembre ; la demande pour les bières embouteillées ayant été très forte dans cette période.

Les paiements continuent à être bons.

* * * *

Nous apprenons que le commerce de gros a l'intention de prendre en mains très prochainement la question du remplissage des bouteilles.

LIGNES STANDARD

Adresse télégraphique
LAW, Montréal.

LAW YOUNG & CO,
MONTREAL.

CHAMPAGNE . . . . . POMMERY

Le Vin pour lequel les plus hauts prix
sont payés en Grande-Bretagne et en France.

Absinthe	**Pernod Fils.**
Ale	**Daukes & Co.**
Bénédictine	**Benedictine Co.**
Bourgognes	**Bouchard père et fils.**
Brandy	**Renault & Co.**
Cherry Whisky (The Original)	**Fremy's**
Claret et Sauterne	**Nathl. Johnston & Sons.**
Crême Cacao Chouva	**A. Droz & Cie.**
Gin de Hollande	**T. H. Henkes.**
Gin London Dry	**"Gordon's."**
Ginger Ale Anglais	**"Schweppes."**
Lime Juice	**L. Rose & Co.**
Liqueurs	**Marie Brizard & Roger.**
Madère	**Leacock & Co.**
Soda Anglais	**"Schweppes."**
Stout	**Wheeler & Co.**
Tarragone	**Louis Quer.**
Vermouth Italien	**Freund, Ballor & Co.**
Vin de Lisbonne	**Sarano & Co.**
Vin de Malaga	**Crooke Bros.**
Vins de Porto et Sherries	**G. G. Sandeman.**
Vins de Porto et Sherries	**"Mackenzie."**
Vins du Rhin et Moselle	**Koch Lauteren & Co.**
Whisky Ecossais	**"Kilmarnock."**
Whisky Irlandais	**Dublin Distillers Co.**

JOSEPH E. SEAGRAM
DISTILLATEUR
— DE —
FINS WHISKIES
WATERLOO, CANADA.
"Old Times"
"White Wheat"
"No. 83 Rye"
"Star Rye"
MEAGHER BROS. & CO.
MONTREAL, AGENTS

Garanti Agé de plus de 12 ans.

Quand vos clients demandent un Brandy pour boire avec des Eaux de Table — pour prendre avec du lait au moment d'aller au lit — et spécialement pour servir avec le café après diner — donnez-leur le

BRANDY 3 ETOILES D'HENNESSY

Esprit de haut degré et Alcool

STANDARD

(E. W. PARKER, - MONTREAL.)

Un alcool neutre et incolore, convenant à tous les usages.

Agents vendeurs : GILLESPIES & CO., MONTREAL.

NOS PRIX COURANTS

Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou manufacturiers.

ABSINTHE

	La cse
Edouard Pernod	15.00
G. Pernod	13.50
H. G. Pernod	15.00
Pernod Fils	15.00

AMERS

Amer Picon	11.00
Sanchez Romate Hermanos	
Orange Sherry	8.00

APERITIFS

	La cse
Dubonnet.	
Litres	12.00
Massardier et Granjon	La cse
Quina-excelsior [15 litres]	15.00
Violet Frères.	La cse
Byrrh	11.00
La bourgeoise	1.00

BIERES ANGLAISES

	qts.	pts.
S. Allsopp & Sons.		
No. 1 India Pale	2.55	1.62½
Bass'		
E. & J. Burke's Bottling	2.65	1.65
Read Bros. Dog's Head	2.65	1.70
Boar's Head	2.65	
Bull dog	2.45	1.70
G. H. Hibbert's Bottling	2.65	1.65
Machen & Hudson		
Marque "Beaver"	2.50	1.55

BIERES ECOSSAISES

Témiants	2.50	1.65

BIGARREAUX

	qts.	pts.
Dandicolle & Gaudin.		
Bigarreaux au Marasquin	9.00	6.00
Nelson Dupoy.		
Bigarreaux	8.00	9.00
P. Durand		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	7.50
St-Hubert		
Bigarreaux au Marasquin	8.50	5.00
Talbot Frères		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	4.00
Teysonneau		
Bigarreaux au Marasquin	10.00	6.00

BOURGOGNES BLANCS

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Chablis	8.00	9.00
Chablis, 1889	11.75	
F. Chauvenet.		
Montrachet [marq. Guiche]	20.00	10.00
Chablis Supérieur	7.25	8.25
C. Marey & Liger-Bélair		
Chablis	8.50	9.50
Frédéric Mugnier		
Chablis	8.00	9.00
Pierre Ponnelle.		
Chablis	7.50	8.25
Jules Régnier & Cie		
Chablis Supérieur	8.00	9.00
Chablis Moutonne	10.00	11.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES MOUSSEUX

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Beaune	16.00	17.00
Nuits	18.00	19.00
F. Chauvenet.		
"White Cap" [blanc]	23.00	25.00
"Pink Cap" [rose]	23.00	25.00
"Red Cap" [rouge]	22.00	24.00
C. Marey & Liger-Bélair.		
Nuits — rouge	17.00	18.50
Pierre Ponnelle.		
Nuits Mousseux	Qts. 12	19.00
Nuits Mousseux	Pts. 24	20.00
Volnay	Qts. 12	19.00
Volnay	Pts. 24	20.00
White Burgundy	Qts. 12	19.00
White Burgundy	Pts. 24	20.00
Jules Régnier & Cie		
Nuits	16.00	17.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES ROUGES

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Macon	6.50	7.50
Beaujolais	8.00	9.00
Beaune	8.00	9.00
"Club"	8.00	9.00
Pommard	9.00	10.00
Nuits	12.50	13.50
Chambertin	16.00	17.00
Clos de Vougeot	20.00	21.00
Bouchot-Ludot.		
Au gallon: 90c et plus.		
J. Calvet & Co.		
Beaune 1889	9.00	10.00
Pommard 1887	11.50	12.50
Volnay 1889	13.75	14.75
Chambertin 1887	18.00	19.00
F. Chauvenet		
Clos-de-Vougeot	25.50	26.50
Chambertin	18.50	19.50
Romanée	18.50	19.50
Corton [Clos-du-Roi]	15.50	16.50
Nuits	13.00	14.00
Volnay	12.50	13.50
Pommard	11.50	12.50
Beaune	10.00	11.00
Moulin-à-Vent, Macon vieux Supérieur	9.00	10.00
Beaujolais	7.00	8.00
Macon [Choix]	6.50	7.50
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
Macon	4.40	5.40
Beaujolais	5.00	6.00
Beaune	6.00	7.00
Pommard	6.60	7.60
C. Marey & Liger-Bélair.		
Beaujolais	6.25	7.25
Macon	6.50	7.50
Beaune	6.75	7.75
Pommard	8.50	9.50
Nuits	13.00	14.00
Chambertin	16.50	17.50
Frédéric Mugnier		
Beaujolais	6.00	7.00
Macon	6.50	7.50
Beaune	7.00	8.00
Pommard	8.50	9.50
Nuits	10.50	11.50
Chambertin	15.00	16.00
Pierre Ponnelle.		
Macon	6.00	6.75
Beaujolais	6.00	6.75
Moulin à Vent	7.00	7.75
Beaune	8.00	8.75
Pommard	8.50	9.25
Volnay	9.00	9.75
Nuits	10.00	10.75
Corton	11.50	12.25
Chambertin	12.50	13.25
Jules Régnier & Cie		
Beaujolais	6.50	7.50
Macon	7.00	8.00
Nuits	8.50	9.50
Beaune	9.00	10.00
Pommard	11.00	12.00
Corton	13.00	14.00
Chambertin	15.00	16.00
Tache Romanée	20.00	21.00
Clos Vougeot	19.00	20.00

CHAMPAGNES

	qts.	pts.
Ackerman-Laurance.		
"Dry-Royal"	15.75	16.75
½ pts. paniers 1 doz ; paquets de 4 paniers		18.00
Bertin Fils.		
Paniers	11.00	12.00
Cardinal	12.50	13.50
Deutz & Geldermann.		
Gold Lack, Sec, cuvée 1898	29.00	31.00
Gold Lack, Brut	31.00	33.00
R de Veslud.		
Carte Blanche	18.00	19.00
Duc de Pierland	14.00	15.00
Louis Duvau	13.50	15.00
Alfred Gratien		
Réserve	14.00	15.00
Heidsieck & Co.		
Dry Monopole	31.00	33.00
E. Mercier & Cie, Epernay.	24.00	26.00
Moët & Chandon.		
White Seal	28.00	30.00
Brut Imperial	31.00	33.00
G. H. Mumm & Co.		
Extra Dry	28.00	30.00
Selected Brut	31.00	33.00
Selected Brut 1898	32.00	34.00
Selected Brut 1895	38.00	40.00
Ruinart Père et Fils.		
Brut	31.00	33.00
Veuve Amiot		
Carte d'Or	16.00	17.00
Carte d'Argent	10.50	11.50
Veuve Chomedy	Qts.	Pts.
Extra Dry	11.50	12.50
Veuve Clicquot Ponsardin.		
Sec	28.00	30.00
Brut	30.00	32.00
Veuve Bara Noël	17.00	18.00
Robert Bouche & Cie	qts.	pts.
Extra sec	28.00	30.00
Brut	30.00	32.00
Veuve A. Devaux	13.00	15.00
Veuve Pommery, Fils & Cie		
Sec, ou Extra Sec	28.00	30.00
Brut [vin naturel]	30.00	32.00

CIDRES MOUSSEUX

	La cse
Paul Saintier.	
Cidre de Normandie	qts. 4.50

CLARETS

	qts.	pts.
A. Balayé & Cie.		
Haut Barsac	4.00	5.00
Haut Barsac, au gallon		1.05
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Floirac	5.00	6.00
Medoc	5.25	6.25
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Château Leoville	20.00	21.00
Château Larose	20.00	21.00
Château Margaux	24.00	25.00
Château Lafitte	24.00	25.00
Bordeaux Claret Co.		
Bon Bourgeois	3.00	4.00
St-Julien	3.50	4.50
Montferrand	4.00	5.00
Château Brûlé	5.00	6.00
J. Calvet & Co.		
St-Vincent	3.50	4.50
Medoc	4.50	5.50
Floirac	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
Château de Montlys	6.25	7.25
Saint-Julien	6.00	7.00
Bataillez	9.00	10.00
Pontet-Canet 1893	10.00	11.00
Pontet-Canet 1887	11.50	12.50
Leoville Barton 1889	14.25	15.25
Smith Lafitte 1890	14.75	15.75
Mouton Rotschild		
Cruse & Fils Frères.	qts.	pts.
Medoc	5.25	6.25
Chateau Bouliac	6.00	7.00
St-Julien	6.00	7.00
Margaux	7.00	8.00
St-Estèphe	7.50	8.50
St-Julien Supérior	7.50	8.50
Château Laujac	8.50	9.50
Pontet Canet	9.50	10.50
Léoville	11.25	12.25

Larose	11.25	12.25
Lafite	12.25	13.25
Grand Vin Château Pontet-Canet 1893	13.25	14.25
Grand Vin Château Giscours 1893	18.50	19.50
Grand Vin Château Léoville 1893	18.50	19.50
Grand Vin Château Larose	21.50	22.50
Grand Vin Château Margaux 1893	23.50	24.50
Grand Vin Château Lafite 1893	26.00	27.00
Grand Vin Château Mouton Rotschild 1895	28.00	29.00

Domaine Tivoli.	qts.	pts.
Bon Bourgeois	2.75	3.50
St-Julien	3.75	4.50
St-Estephe	4.75	5.50
Pomerol	5.00	5.75
St-Emilion	5.50	6.25
Au gallon	.90	

Faure Frère.	qts.	pts.
Bon Bourgeois	3.00	4.00
Côtes	3.50	4.50
Bon-Ton	4.00	5.00
St-Emilion	4.50	5.50
Ch. Dugay	6.00	7.00
Floirac	4.50	5.50
Medoc	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Pontet Canet	9.00	10.00
Château Gruaud Larose	12.00	13.00
Côtes.. le gallon.	1.00	

L. Gaudin & Cie	Qts.	Pts.
St-Estèphe	3.00	3.50

Nathaniel Johnston & Fils.	qts.	pts.
Ordinaire	4.00	5.00
Château Chamfleuri	4.00	5.00
St-Loubes	4.75	5.75
"Club"	5.00	6.00
Medoc	5.50	6.50
Margaux	5.75	6.75
St-Julien	6.00	7.00
St-Estephe	7.00	8.00
Château Dauzac	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Margaux Supérieur	11.00	12.00
Château Beaucaillou	15.00	16.00
Château Leoville	18.50	19.50
Château Larose	18.50	19.50
Château Margaux	20.00	21.00
Château Lafitte	21.00	22.00

A. Lacoste & Fils	qts.	pts.
St-Julien	2.50	3.00
Médoc	2.75	3.25

A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
1893 Medoc	4.40	5.40
1890 Floirac	4.40	5.40
1889 St-Julien	4.80	5.80
1893 St-Emilion	5.20	6.20
1890 St-Estephe	5.20	6.20
1889 Château Pontet Canet	6.80	7.80
1889 Château Leoville	11.00	12.00
1889 Château Lafitte	14.00	15.00

Latrille ou Labour.
Année 1903 le gallon 0.65
Plus vieux, le gallon de...0.75 à 1.20

Léon Pinaud		
St-Julien	2.50	3.50

COCKTAILS

Cook & Bernheimer Co.	La cse
Manhattan, Martini, Tom Gin, Vermouth, Gin, Whiskey, American	9.50

G. F. Heublein Bros. "Club".
Manhattan, Martini, Whiskey, Vermouth, Old Tom, ou assortis. 12.75

D. McManamy & Co's "Saratoga"
Manhattan Club Whiskey Brandy, Holland Gin 8.25

COGNACS

Bisquit, Dubouché & Cie.	La cse
★ qt.	9.50
10 years old qt.	12.25
Old Liqueur. 20 years old, qt.	16.00
V. V. S. O. P. 55 years old, qt.	45.00
Au gallon 4.00 @	10.00

J. Borianne.	La cse
X X X	7.50
Au gallon	3.75 @ 4.75

Boulestin & Cie.	1 cse	5 cses
1 Etoile Qts.	12.00	11.75
1 Etoile Pts.	13.00	12.75
1 Etoile Flasks	13.00	12.75
3 Etoiles Qts.	15.00	14.75
V. S. O. P. Qts.	20.00	19.50
V. V. S. O. P. Qts.	28.00	27.50

Boutelleau & Co.	La cse
F. P. Quarts	9.50
F. P. Quarts (Dark)	9.50
F. P. Pints (2 doz)	10.50
F. P. Half Pints (4 doz)	11.50
F. P. 24 Flasks, sans verre	10.50
F. P. Imperial Flasks	10.50
One Diamond	10.50
Two Diamonds. O. B.	12.50
Three Diamonds. V. O. B.	14.00
Four Diamonds X V. O. B. 1831	16.00
1824	21.00
5 caisses à la fois, 25c de moins par caisse	
10 caisses à la fois, 50c de moins	
Au gallon [preuve]	4.00 @ 6.00

Boutelleau Fils.	La cse
V. S. O. P. 1855 qt.	16.00
Doctor's Special qt.	11.00

Paul Cardin.	La cse
Qts. 7.00; 24 flk. 8.00; 48 1-2 flk.	9.00

Châteaubel.	La cse
Quarts	8.00
Pints	9.00

Jules Coadon & Co.	La cse
Quarts.	
24 flasks.	
Au gallon	3.90 @ 4.50

Cognac Distillers Association.	La cse
★★★ vieux	9.00
V. O. 12 ans.	12.00
V. S. O. P. 20 ans.	15.00
X. X. O. 1858	20.00

	au gal
3 grapes. vieux.	3.75
V. O.	4.00
1875. Liqueur.	5.50

Comandon & Co.	La cse
Special	9.50
Reserve extra	10.50
★★ et X. O.	15.00
V. S. O. P.	16.50
Au gallon	4.50 7.50

H. Cottinaud & Cie	
★	7.00
★★	7.50
★★★	8.00
V. O.	8.75
V. S. O.	9.25
V. S. O. P.	11.75

Chs Couturier & Cie.	La cse
3 Stars Bouteilles	7.50
3 " ½ "	8.50
3 " ¼ "	9.00
3 " 16 Impl. Flasks capsules.	8.50
24 Flasks	8.50
32Flasks	8.50
48 ½ Flasks	9.00

	Au gal.
Quarts	3.80
Octaves	3.85
½ Octaves	3.95
Au gallon	4.00

B. Léon Croizet.	1 cse	5 cses
1 Grape	9.00	8.50
★	10.00	9.50
★★★	12.00	11.50
V. S. O. P.	17.00	16.50
Château St-Même 1860	24.00	23.00
Château Flaville, 1856	36.00	34.00

D'Angely.	La cse
XXX	6.50

De Lormont.	La cse
XXX	6.50

Dervos & Cie.	1 cse	5 cses
Quarts	8.00	7.75
Pints	9.00	8.75
24 flasks n. c.	9.00	8.75

Paul Devaux.	La cse
Qts	7.50
Videaux XXX	8.00

A. E. Dor.	La cse
★	9.00
★★	10.50
★★★	12.50

Clos de Réserve
Grande Fine Champagne 12.00

Marque Globe

★★★★	18.00
★★★	16.00
★★	14.00

James Jeantry & Co.

Spécial	8.00
★★★	9.50

Gabriel Dubois & Cie.	La cse
Etiquette or et rouge, qts.	9.50
Etiquette or et rouge, 24 flks.	10.50
Etiquette or et rouge, 48 ½ flks.	11.50
Etiquette Bleu argent, qts.	11.25
Etiquette Bleu argent, 24 flks.	12.25
Etiquette Bleu argent, 48 ½ flks.	13.25
Au gallon No 1	3.90
Au gallon No 2	4.30
Au gallon No 3	4.85

Jules Dupont & Cie	La cse
1 Grappe	9.00
★	10.00
★★★	12.00
V. S. O. P.	15.00
1850 Grande Fine Champagne	17.00

	Au Gal.
Qrt casks	3.90
Octaves	4.00
½ Octaves	4.10

M. Durand & Cie	La cse
★★★ Qts.	5.50
★★★ Pts.	6.50
★★★ ½ B.	6.75
24 flasks n. c.	6.00
48 1-2 flasks n. c.	7.00

Par 5 cses, 25c. de moins.

P. Frapin & Cie.	La cse
★ qt.	9.50
Medical qt.	10.50
20 years old qt.	13.00
25 years old qt.	16.00
30 years old qt.	19.00
Au gallon	4.00 @ 7.00

Fromy Rogee & Cie.

Three Diamants, Grand Prix	9.50
Extra Reserve	10.00
Medical Reserve	12.00
20 years old	16.50
1858	20.00
Au gallon	4.25 @ 6.50

Gonzalez, Staub & Cie.	1 cse	5 cses
Quarts. Ord.	9.00	8.75
Pints	10.00	9.75
24 Flasks	10.00	9.75
1 Etoile Qts.	11.50	11.25
3 Etoiles Qts.	14.00	13.75
V. S. O. Qts.	16.50	16.25
V. S. O. P. Qts.	18.25	18.00

Jas. Hennessy & Co.	qts.	pts.
★	13.00	14.00
★★★	16.00	
V. O.	17.25	
S. O.	25.00	
X. O.	30.00	
X. S. O.	35,00	
X. X. O.	45.00	
Extra	50.00	

James Henry & Co.	La cse
Qts. 6.25; 24 flk. 6.75; 48 1-2 flk.	7.75

Robert Henry.	La cse
Wired Quarts	8.00

Jimenez & Lamothe.	La cse
XXX qt.	11.00
V. S. O. P. qt.	15.50
1890 qt.	18.00

1865.. . . ..qt. 20.00
Au gallon.. .. .. 4.25 @ 4.35

Legrand. La cse
Quarts.... .... 7.00
24 Flasks.... .... 8.50

F. Marion & Cie. La cse
★★★ bouteilles 6.00
16 Impl. Flasks tumblers 8.00
24 Flasks capsules 7.50
32 Flasks capsules 7.50
48 ½ Flasks capsules 8.00
24 ½ Bouteilles 7.00
48 ¼ bouteilles 8.00

	Au gal.
Quarts	3.40
Octaves	3.50
½ Octaves	3.60
Gallon	3.75

Martell & Co. La cse
Une Etoile.. .. ..qt. 12.75
3 Etoiles.. .. ..qt. 16.00
V. O. .. ..qt. 17.25
V. S. O. P.. .. ..qt. 18.75
V. V. S. O. P. .. ..qt. 38.00

J. Nicolet & Cie. La cse
Quarts.. .. .. 7.50
24 Flasks avec verre... .. .. 9.00
Au gallon [preuve] 3.65 4.25

J. Nicot & Cie. La cse
★.. .. .. 9.50

Otard, Dupuy & Cie. La cse
Spécial.. .. .. qts..... 9.50
Une étoile.. .. .. qts..... 12.00
Deux étoiles. . .. . qts..... 14.00
Trois étoiles.. .. .. qts..... 16.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 17.50

V. Pinot & Cie La cse
★★★ .. .. qts. 6.00
★★★ .. .. pts. 7.00
★★★ .. .. ¼ botl. 7.25
V. O. .. .. qts. 7.00
V. O. .. .. pts. 8.00
24 flasks n. c. 6.75
48 1-2 flasks n. c. 7.50
Par 5 cses, 25c. de moins.

C. Pluchon & Cie
Quarts 7.25 7.00

E. Puet. La cse
★ .. .. qts..... 9.50
Au gallon. .. .. 4.00 @ 7.00

Quantin & Co. La cse
★★★ .. .. qts..... 9.50
Au gallon .. .. 4.25 @ 5.50

J. Rémy
Quarts.... .. .. 6.50
Flasks 7.50
1-2 flasks 8.50

Renault & Cie. La cse
★ .. .. qts..... 10.00
V. O... .. .. qts..... 12.00
3 étoiles S. V. O.. .. .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 21.00
Club.. .. .. qts..... 18.00
50 Years Old.. .. .. qts..... 40.00
Au gallon... ... ... 4.00 @ 10.00

Ph. Richard. La cse
S. O... .. .. qts..... 22.50
Fleur de Cognac .. .. .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 12.25
V. S. O. P.. .. .. pts..... 13.25
V. S. O. .. .. qts..... 10.50
V. O. .. .. qts..... 9.00
V. O. .. .. pts..... 10.00
V. O. 24 Flasks, plain 10.00
V. O. 24 Flasks, tumblers.. .. .. 10.50
V. O. 16 Imp. Flasks 10.50

V. O. Preuve	Au Gal.
V. O. Barriques	3.80
V. O. Quarts	3.90
V. O. Octaves	4.00
V. O. ½ Octaves	4.10
V. O. Au gallon	4.25

V. O. 15 S. P.

V. O. Barriques	3.40
V. O. Quarts	3.50
V. O. Octaves	3.60
V. O. ½ Octaves	3.65
V. O. Au Gallon	3.75

V. S. O. P.

V. S. O. P. Quarts	5.15
V. S. O. P. Octaves	5.25
V. S. O. P. ½ Octaves	5.35
V. S. O. P. Au Gallon	5.50

Fine Champagne.

Fine Champagne Octaves	5.80
Fine Champagne ½ Octaves	5.90
Fine Champagne Au Gallon	6.00

Jules Robin & Cie. La cse
Quarts... .. .. 9.50
24 Flasks.. .. .. 10.00

Sazerac de Forge & Fils. La cse
Quarts.. .. .. 9.50
Flasks.... .... 10.25
Au gallon... .. .. 4.25

Soc. des Prop. Vinicoles de Cognac, marque "La Salamandre".
Spécial .. .. qts.. 10.50
Invalid's .. .. qts.. 11.00
Medicinal .. .. qts.. 11.00

J. Sorin & Cie.
Au gallon.. .. .. de 3.75 @ 5.00

O. Tesson & Cie. La cse
Trois étoiles.. .. .. qts.. 6.50
Pints.... .... 7.50
Half Pints.... .... 8.50
16 Flasks imp.,. .. sans verre.. 8.00
24 Flasks,. .. .. .. sans verre.. 7.50
48 ½ Flasks.. .. .. sans verre.. 8.50
100 ⅛ de bouteille... .. .. 10.00
Au gallon.. .. .. .. 5 à 6 U. P.. 3.60

EAUX

Apenta Hungarian, Aperient La cse
25 Quarts... ... . 5.50
50 Pints.... ... . 8.50

Apollinaris La cse
50 Quarts... ... . 7.50
100 Pints.. .. .. 10.50
100 Splits... ... ... 8.50

Cantrell & Cochrane. La doz
Belfast Ginger Ale.. .. .. 1.40
Club Soda. 1.40
Seltzer... ... . 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

Jewsbury & Brown. La doz
Soda Water.. .. .. 1.40
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.40
Quinine Tonic.. .. .. 1.45
Potass Water.. .. .. 1.40

Rubinat. La cse
Sources Serres purgatives. . 50 btles 9.50

Schweppe's, de Londres. La doz
Soda Water Co. Cylindres, pour 2.. 1.35
Soda Water, Bombays.. .. pour 3.. 1.50
Soda Water, Splits.. .. .. pour 1.. 1.10
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.40
Seltzer... .. .. 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

St-Galmier. La cse
Source Badoit.. .. .. 6.00
Source Romaine, 50 btles. 7.50

Vichy. La cse
Célestins, Grande Grille, Hôpital, Hauterive.. .. ..10.00
Principale.. .. .. 7.00

Vichy-Cusset 7.50

Vichy St-Yorre La cse
Source St-George.. .. .. 8.00

Bassin de Vichy
Source St-Louis.. .. .. 7.50

	50	100	100
White Rock Lithia.	qts.	pts.	spts.
A la caisse	7.50	10.50	8.50
A la doz.	1.90	1.35	1.10

GIN

Blankenheym & Nolet. La cse
Marque 'Clef', C'ses Rouges.. .. 10.50
Marque 'Clef', C'ses Vertes.. .. 5.00
Marque 'Clef', C'ses Violettes .. 5.00
En cruchons vieux.. .. .. 9.50
Au gallon.. .. .. de 3.05 @ 3.20

John de Kuyper & Son La cse
Caisses Rouges .. .. .15s 11.75
Caisses Vertes. .. .. ..12s..... 6.25
Caisses Violettes.. .. ..24c..... 5.50
Au gallon .. ..3.15 à 3.30

P. Hoppe, "Night Cap" La cse
Rouges.. .. .. 10.65
Jaunes.. .. .. 11.00
Vertes 5.25
Bleues.. .. .. 6.00
Violettes.. .. .. 2.50
Au gallon 3.05 3.25

P. Hoppe, "Imperial" La cse
Rouges.. .. .. 10.50
Vertes 5.00
Violettes 2.45

A. Houtman & Co. La cse
Rouges 11.00
Vertes 5.00
Violette 5.00
Au gallon.. .. .. 3.10 3.20

H. Jansen. La cse
Vertes.. .... 6.00
Rouges.... .... 11.60
Ponys.... .... 5.25
Black Horse, Rouges 10.50
Black Horse, Vertes 5.65
Black Horse, Ponys.... .. .. 4.90

Melchers, de Berthierville La cse
Croix Rouge. Caisses Rouges.. . . 11.25
Croix Rouge. Caisses Vertes. . . . 5.85
Croix Rouge. Caisses Violettes. . . 5.00

J. J. Melchers La cse
Honey Suckle, Cruch. verre . . 9.00
Honey Suckle, Cruch. pierre . . 9.00

P. Melchers La cse
Juniper Tree. Caisses Rouges.. . . 9.50
Juniper Tree. Caisses Vertes. . . . 4.50
Juniper Tree. Caisses Violettes. . . 2.25
Au gallon. ¼ Casks.. .. .. 3.00
Au gallon. Octaves. 3.05
Au gallon. ½ Octaves.. .. .. 3.10

Netherland's Steam Distillery Co. La cse
Kiderlen's "Croix d'honneur".
Caisses Rouges.. .. .. 11.00
Caisses Vertes.. .. .. 5.25
Caisses Violettes.. .. .. 2.50
Cruchons verre — 12s 2⅔ gals. . 10.50
Cruchons verre — 24s 2½ gals. . 11.50
Cruchons verre — 12s 5 gals. . 17.50

A. C. A. Nolet La cse
Caisses Rouges.. .. .. 10.75
Caisses Vertes.. .. .. 5.75

Pollen & Zoon La cse
Caisses Rouges 10.50
Caisses Vertes.. .. .. 5.00
Caisses Violettes.. .. .. 2.50
Au gallon .. .. 3.00 @ 3.25

Wynand-Fockink. La cse
12 Cruchons.. .. .. 10.00
12 Bouteilles 9.50

LAGERS

Schlitz. Le qt
Pts. 10 doz au quart 12.75
Pts. la doz 1.35

Beauport. La doz.
Pts. 2 doz à la caisse . ... .60
Splits 4 doz à la caisse .. .. .35

LIQUEURS

Bénédictine	qts.	pts.
12 litres...	19.50	21.00

Bonald & Fils. La cse
Raphaelle — chartreuse verte.. 22.00

Briand & Jaquet. La cse
Cherry Whiskey 7.00
Blackberry Brandy 7.00
Cherry Brandy 7.50

Marie Brizard & Roger, fondée 1755.
Anisette... ... . 13.50
Curaçao, Orange ou Blanc.. .. .. 12.50
Marasquin... ... . 13.00
Kummel, Superfin. 12.00
Kummel Crystallisé.. .. .. 12.50
Green Peppermint.. .. .. 13.00
Crème de Menthe, Blanche... .. 13.00
Cherry Cordial. 12.00
Cherry Brandy.. .. .. 12.00
Blackberry Brandy... ... . 12.00
Kirsch.. .. .. 11.00

Bitter Triple... 12.00
Liqueurs assorties.. 13.00
Crème de Menthe Verte. 13.00
Crème de Moka.. 13.00
Crème de Cassis 13.00
Crème de Noyau 13.00
Eau-de-vie de Dantzik... 13.00
Orange Bitters.. 9.50
Punch au Kirsh.. 11.00
Peach Brandy... 12.00

F. Cazanove, Bordeaux.

Liqueurs du Père Kermann
Jaune. qts 14.25
Jaune.. pts 16.75
Verte.. pts 16.75
Peppermint. 11.25
Anisette.. 11.25
Curacao Rouge.. qts 13.25
Curacao Rouge. pts 14.00
Maraschino.. 11.00
Kummel Cristallisé.. 12.75
Cherry Brandy.. 13.50
Crème de Prunelles.. 17.25
Crème de Cacao.. 14.00
Crème de Menthe verte.. 11.00
Crèmes assorties.. 12.00
Punch au Rhum.. 11.50
Crème de cassis.. 10.00
Cordiales assortis.. 12.00
Kirsch Cazanove.. 13.25
Kirsch Figeroux.. 10.50
Absinthe Regnier.. 13.25
Absinthe Figeroux.. 12.00
Rhum Ste-Luce.. 14.50
Rhum Kingston.. 11.75
Bitter Figeroux.. 9.00
Vermouth.... 11.00
Sirop de Grenadine.. 8.00
Crème de Mandarines. 13.50
Crème de Fine Champagne. 12.50

Delizy & Doistan — qts. — pts.
Curaçao .. 12.00
Marasquin .. 12.00
Kummel .. 12.00
Liqueur jaune .. 15.00 — 16.00
Liqueur verte .. 16.00 — 17.00

Alex Droz & Cie. — qts. — pts.
Crème Cacao-Chouva.. 16.00 — 17.00

Nelson Dupuy. — qts. — pts.
Maraschino... 12.00
Grenadine... 8.50

Frémy Fils. — qts. — pts.
Cherry Whiskey, [Chesky] 16.00 — 17.00
Orange Whiskey... 14.00

J. Gallifet & Cie. — La cse
Anisette.. Litre 12 — 13.00
Crème de Cacao .. Litre 12 — 14.00
Crème de Cassis .. Litre 12 — 13.00
Crème Fine Champagne Litre 12
Crème Peppermint.. Litre 12 — 13.00
Eau de Vie Dantzick.. Litre 12 — 14.00
Fine Prunelle .... Stone jar 12 — 14.00
Kirsch vieux.. Litre 12 — 13.00
Kummel .. ¾ Litre 12 — 11.00
Liqueur jaune .. Litre 12 — 14.00
Liqueur jaune .. ½ Litre 24 — 15.00
Liqueur verte .. Litre 12 — 14.50
Liqueur verte.. ½ Litre 12 — 15.50
N'Importe quoi .. Litre 12 — 12.50

Gaston Gaudin Fils. — La cse
Cherry Brandy.. qts. 6.50
Cherry Whiskey .. qts. 6.50
Blackberry Brandy .. qts. 6.50
Apricot Brandy.. qts. 6.50

P. Garnier. — La cse
Liqueur d'or, 12 litres.... 20.00
Liqueur jaune (chartreuse) .. 20.00

La Grande Chartreuse — qts. — pts.
Jaune .. 25.00 — 26.50
Verte .. 30.50 — 32.00

Jules Lamothe. — qts. — pts.
Cherry Whiskey... 9.00

Melrose Drover Ltd.
Cherry Whiskey.. 11.00

Frédéric Mugnier. — qts. — pts.
Crème de Menthe Verte....11.00
Cherry Brandy.. 11.00
Cacao l'Hara à la Vanille...12.50
Kirsch * * *.. 11.00
Prunelle de Bourgogne. 12.50
Crème de Framboises... 12.25
Fine Bourgogne, 12 lit.. 20.00
Crème de Cassis.. 11.00
Fine Bernard... 15.00
Grenadine... 8.50
Anisette.. 11.00
Kumel.. 12.00

Félix Potin
Curacao Orange.. 12.50
Anisette.. 12.50
Crème de Menthe blanche..12.50
Crème de Menthe Verte.. 12.50
Crème de Cacao .. 12.50
Crème de Cassis.. 12.50
Crème de Noyau.. 12.50
Crème de Thé.. 12.50
Crème de Moka.. 12.50
Crème de Vanille.. 12.50
Crème Angélique.. 12.50
Curacao Blanc, triple sec..14.50
Maraschino.. 12.50
Fine Prunelle .. 14.00

G. Terrand.
Petite Chartreuse.. 18.00 — 19.00

Wilson. — qts. — pts.
Blackberry Brandy.. 9.00

Wynand Fockink. — qts. — pts.
Anisette Blanche.. 10.00
Crème de Thé .. 10.00
Crème de Vanille.. 10.00
Crème de Cacao .. 10.00
Crème de Mocha .. 10.00
Crème de Violettes .. 10.00
Curaçao Orange.. 10.00
Curaçao Blanc.. 10.00

MADERE

Blandy Bros — La cse
Very Superior... 8.50
Special Selected... 10.00
London Particular... 13.00

Cossart, Gordon & Co.
Au gallon.. 2.50 à 9.00

Manuel Pico.
Au galon.. 3.50 à 4.50

Rutherford & Browne.
Au gallon... de 2.50 @ 10.00

MALAGA

Blandy Bros. — La cse
Etiquette Bleu — pâle-doux. 7.50
Etiquette Blanc—pâle... 10.00

Adolfo de Torres y Hermanos.
Au gallon... de 2.50 @ 5.00

J. Pron & Cie.
Au gallon.. 4.75

MOSELLE

Deinhard & Co. — qts. — pts.
Brauenberger... 9.00 — 10.00
Piesporter .. 10.00 — 11.00
Berncasteler Doctor. .. 15.00 — 16.00
Crown Sparkling... 18.50 — 20.00
Nonpareil Sparkling... 24.50 — 26.00

Feist Bros. & Sons. — qts. — pts.
Zeltinger.. 1892.. 7.25 — 8.25
Braünberger. 1892.. 10.50 — 11.50
Berncasteler Doctor. 1889.. 17.00 — 18.00
"Silver Star" Sparkling. 18.50 — 20.00

Frederick Krote. — qts. — pts.
Sparkling.. 16.00 — 17.00

Kock, Lauteren & Co., [fondée en 1719]. — qts. — pts.
Zeltinger... 8.50 — 9.50
Brauenberg... 12.00 — 13.00
Pisport.. 13.00 — 14.00
Scharzberg — 1895.. 18.00
Sparkling Moselle.. 18.00 — 19.50

Ed. Saarbach & Co.
Zeltinger 9.00
Piesporter, 1893 11.00
Brauneberger 11.50
Sparkling Moselle 18.50

Johann Schlitz
Winneger 6.00 — 7.00
Braünberger 8.50 — 9.50
Sparkling 17.00 — 18.00
Hocheimer 17.00 — 18.00
Cabinet 23.00 — 25.00

Joh. Bapt. Sturm.
Sparkling Moselle... 15.50 — 17.50
Sparkling Hock... 15.50 — 17.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R
Piesport .. 8.50 — 9.50
Zeltinger .. 9.00 — 10.00
Braünberger .. 15.00 — 16.00
Berncastler Doctor .. 16.50 — 17.50

MUSCATS

J. Pron & Cie.
Au gallon .. 3.00

OLD TOM

Boords. — La cse
Old Tom.. 7.25
London Dry.... 7.25

Booth
London Dry.. 8.00
Old Tom.. 8.00

Club
Old Tom.. 6.50

Cold & Co.
Marque Beaver .. Qts. 5.75
Marque Beaver .. Pts. 6.75
London Dry .. Qts. 6.00
London Dry.. Pts. 700

Colonial
London Dry.. 6.50

Gordon
London Dry... 7.50
Old Tom.. 7.50

Hill's & Underwood.
London Dry .. 7.50
Old Tom .. 7.50

Imperial Wine Co. — La cse
London Dry.. 6.50
Old Tom.. 6.50

Thorne.
Old Tom... 7.50
London Dry... 7.50

Wilson
Royal Crown Old Tom.. 6.50
Au gallon... 2.00 @ 3.00

OPORTO

J. W. Burmester — La cse
Royal... 5.00
Crusado.. 6.00
Rich Douro... 9.00
White Port.. 11.00
Old Crusted. 12.00
Royal Dry Superior .. 18.00

J. M. Caselles y Tarrats
Au gallon. 1.00 à 1.50

Cockburn, Smithes & Co.
Tawny.. La cse. 16.00
Au gallon... 2.75 @ 7.00

Croft & Co.
Au gallon.. 2.40 @ 7.50
A la caisse .. 7.00 @ 24.00

Geo. H. Delaforce.
"Trocadero".. qts. la cse. 9.00

Robt. Delaro & Co.
"Antique"... qts. la cse. 7.00

Diez Hermanos.
Port, au gallon.. 1.95 à 5.00

Guimaraens & Co.
Invalid's Reserve.. La cse. 7.50
Au gallon... 2.25 @ 5.50

Hunt, Roope, Teage & Co.
Au gallon... 2.00 @ 5.50

Meneres & Cie.
Au gallon .. 1.00 @ 8.00

Oliva Morez y Ca.
Old Tawny 5.50

MacKenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. 2.50 @ 10.00

Robertson Bros. & Co.
Medal Port No 1 16.00
Medal Port No 2 13.00
Favorita Oporto 8.00
Au gallon... 1.50 @ 6.50

Sandeman & Co.
Superior Old.. 12.00
"Club"... 18.00

"1890".. .. .. 25.00
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 15.00

T. G. Sandeman & Sons.
Au gallon... ... . 2.75 @ 9.00

Silva & Cosens.
Dow's Admiral.. .. .. .. La cse. 16.50
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 14.00

PORTER ANGLAIS

	qts.	pts
S. Allsop & Sons	2.55	1.60
Guinness.		
Read Bros. "Dog Head"...	2.60	1.65
E. & J. Burke, bottling.. ..	2.60	1.65
Bull dog	2.60	1.65
Machen & Co.		
Marque Pelican	2.60	1.65
Machen & Hudson.		
Marque "Beaver"..	2.50	1.50

RHUM

	qts.	pts.
Boivin, Wilson & Cie.		
Black Joe	8.00	9.00
No 7...	7.00	8.00
Marie Brizard & Roger.	qts.	pts.
Ste-Croix..	12.00	
P. S. Clément..	11.00	
Jamaïque au gallon..	5.00	
E. & J. Burke,	qts.	pts.
Jamaica..	9.50	
Dandicolle & Gaudin.		
Sambo	7.25	8.25
Marque Lion	8.00	9.50
Saint-Marc..	9.50	
Royal..	11.00	
Diamant Noir		La cse
Quarts		7.75
Diamantin.		
Quarts...	8.00	
Habitation L'enfant noire [Martinique]		La cse
Litres..		13.00
¾ Litre..		10.50
H. G. Kewney & Co.	qts.	pts.
Jamaïque — 1 Etoile...	8.50	
Jamaïque — 2 Etoiles..	9.00	
Jamaïque — 3 Etoiles..	9.50	
Red Heart.	qts.	pts.
A la caisse...	10.50	
P. Lambert.		La cse
St. James. 12 litres		14.00
" 12 3-4 litres		11.50
" 24 1-2 litres		16.00
" 48 1-4 litres		19.00
Navy Reserve		
Jamaica		9.00
J. B. Sherriff & Co.		
Marque "Bell"..	9.00	
Marque "Bell", 36 o. p. au gallon.. .. ..5.00		
Marque "Blue Star", 36 o. p. au gallon... ... .4.75		
Talbot Frères.	qts.	pts.
"Fine Fleur"....	8.00	9.00
"Fine Fleur" ½ pt..		10.00
Lilacs....		7.50
Thorne.	qts.	pts.
Marque "Lion"...	8.00	
Liquid Sunshine..	9.50	
Uncle Tom.		La cse
Qts....		8.00
Flasks, 24...		8.00
Western Glow		7.50

SAUTERNES

	qts.	pts.
A. Balayé & Cie.		
Graves	4.25	5 25
Graves — au gallon..		1.10
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Haut Sauterne... .. ..12.50		13.50
Graves	6.00	7.00
Barsac...	8.75	9.75
Château Yquem.. .. ..24.00		25.00
J. Calvet & Cie.	qts.	pts.
Graves..	5.25	6.25
Sauternes..	5.50	6.50
Haut Sauternes .. .. 1901....11.50		12.50
Cruze & Fils Frères.	qts.	pts.
Sauternes	7.00	8 00
Grand Vin Château Latour Blanche .. .. 1899....17.00		18.00
Haut Sauternes.. .. ..10.50		11.50
Grand Vin Château Yquem.22.50		23.50
Grand Vin Château Yquem du Marquis de Lur Saluces .. .. 1890....47.00		48.00
Domaine Tivoli	qts.	pts.
Sauternes	3.75	4.50
Barsac..	5.50	6.25
Haut Sauternes..	6.00	6.75
J. Dutrenit & Cie.	qts.	pts.
Graves...	3.50	4.50
Faure Frères.	qts.	pts.
Sauterne..	4.00	5.00
Sauterne...	5.00	6.00
Haut Sauterne..	8.00	9.00
Château Barsac.	6.50	7.50
Château Yquem.... .. .. ..15.00		16.00
L. Gaudin & Cie.	4.50	5.00
Jimenez & Lamcthe.	qts.	pts.
Sauternes..	6.00	7.00
Nathaniel Johnston & Fils.	qts.	pts.
Barsac...	6.00	7.00
Sauternes...	6.00	7.00
Graves...	6.00	7.00
Haut Sauternes..	11.50	12.50
Château Yquem..	20.00	21.00
Labour	3.00	3.50
A. Lacoste & Fils	qts.	pts.
Sauterne	3.00	4.00
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
1890 Graves..	4.80	5.80
1888 Barsac.	5.20	6.20
J. Latrille.	5.25	6.00
Louis Maignen & Co...	3.25	4.25

SHERRIES

Alvarez & Co... .. ... au gallon.. .. 1.25
Blandy Bros.
Manzanilla.. .. .. La cse.... 8.50
Amoroso.. .. .. La cse....11.00
J. M. Caselles y Tarrats.
Au gallon.. .. ..1.00 à 1.50
F. W. Cosens & Co.
Au gallon.. .. .. de 2.00 @ 10.00
Richard Davies.
Au gallon.. .... 1.50 @ 5.00
Diez-Hermanos.
Sherry, au gallon — de.. ..1.75 à 7.00
Moscatel, au gallon — de.. 1.90 à 2.35
Pajarête, au gallon — de...2.10 à 3.50
Tintilla, au gallon — de....3.85 à 4.65
Pedro Domecq, .. au gallon 1.25 @ 9.00
Manuel Gamboa Ramirez.
Au gallon .. .. 1.25 @ 4.50
A la caisse .. .. 4.50 @ 12.00
Levert & Schudel — au gallon.. .. 1.25
Mackenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. .. .. 1.50 @ 10.00
M. Misa — au gallon.. .. .. 1.50 @ 6.00
Oliva Morez y Ca. La cse
Golden Sherry 5.50
J. P. Pémartin.
Au gallon.. .. ..de 2.00 @ 15.00
Manuel Pico.
Au gallon .. .. 1.75 @ 4.75
Robertson Bros. & Co.
Amontillado . . . La cse....16.00
Manzanilla . . . . La cse....13.00
Olorozo . . . . . La cse.... 8.00
Au gallon... ... . 1.75 @ 7.50
Sanchez, Romate, Hermanos.
Royal.. .. .. La cse.... 5.00
Favorita.. .. .. La cse.... 6.00
Club - - 1870... .. .. .. La cse.... 9.00
Amontillado... .. .. .. La cse....12.00
Orange.. .. .. La cse.... 8.00
Au gallon... ... . 1.50 @ 5.00
Sandeman Buck & Co. (Julian Pémartin)
Pale Dry.. .. .. La cse. 12.00
Montilla Fino, very dry. La cse. 12.00
"Club"... .. .. La cse. 18.00
Selected Old... ... . La cse. 36.00
"Jubilee"... .. .. La cse. 50.00
Au gallon.. .. ..de 1.50 @ 10.00
A. R. Valdespino & Co.
Au gallon .. ..de 1.25 @ 6.50
A la caisse .. ..de 5.00 @ 15.00
B. Vergara.
Au gallon.. .... 1.50 @ 4.50

TARRAGONES

Bonsom & Cie.
Au gallon.. .... 85c à 1.20

VERMOUTH

	La cse
Cte Chazalette & Co.	7.00
E. Martinazzi & Co. [Italien]	6.50
Martini et Rossi... ... (Italien)..	7.50
Noilly, Pratt & Co..	7.00
Freund Ballor & Co. .. [Italien]..	6.75

VIN DE GINGEMBRE

Coid & Co. 4.00

F. X. St-Charles & Cie.	La cse
Quarts	4.60
Au gallon	1.20

VIN DU RHIN

Deinhard & Co.	qts.	pts.
Laubenheim..	7.00	8.00
Nierstein..	8.50	9.50
Rudesheim 15.50		16.50
Liebfraumilch 17.00		18.00
Hockheim.. .. ..18.00		19.00
Marcobrunn.. .. ..21.50		
Johannesberg.. .. ..25.00		
Steinwein [cruchons]. 11.00		12.00
Sparkling Hock 17.50		19.00
Feist Bros. & Sons.		qts.
Laubenheimer..	1893..	6.75
Niersteiner..	1893..	7.00
Rudesheimer..	1893..	9.75
Hochheimer...	1893..	10.50
Orignal Liebfraumilch. . .	1893..	12.50
Steinwein in Bocksbeutel,..	1893..	12.50
Rauenthal, own growth...	1893..	14.50
Pints: $1.00 extra la cse.		

Frederick Krote	qts.	pts.
Laubenheimer...	5.75	6.75
Niersteiner....	6.75	7.75
Rudesheimer...	10.00	11.00
Hochheimer.. .. ..10.00		11.00
Steinwein.. .. ..11.00		12.00
Liebfraumilch... .. ..14.50		15.50
Johannisberger.. .. ..17.00		18.00
Royal Scharzberg.. .. .. ..20.00		21.00
Sparkling Hock, blanc 16.00		17.00
Sparkling Hock, rouge 18.00		19.00

Kock, Lauteren & Co., fondée en 1719.	qts.	pts.
Laubenheim..	7.00	8.00
Bodenheim..	7.50	8.50
Nierstein...	8.50	9.50
Steinwein in Boxbeutels.....11.00		
Rudesheim.. .. ..15.00		16.00
Liebfraumilch.. .. ..15.00		16.00
Giesenheim.. .. ..16.00		17.00
Hocheim... ... .18.00		19.00
Johannisberg.. .. ..21.00		22.00
Claus Johannisberg—1893 . .30.00		
Sparkling Hock.. .. ..18.00		19.50

Ed. Saarbach & Co.	qts.	pts.
Niersteiner		8.50
Laubenheimer		8.50
Rudesheimer		11.00
Liebfraumilch		12.00
Hocheimer		13.00
Royal Scharzberg		16.00
Steinwein in jugs		17.00
Sparkling Hock		18.50

Johann Schlitz.		
Bodenheimer..	6.00	.....
Hohnheimer..	6.50	.....
Laubenheimer.	7.00	.....
Niersteiner...	8.00	.....
Oppenheimer	9.00	.....
Hochheimberg	9.50	.....
Johannisberg.	15.00	.....

Joh. Bapt. Sturm.		
Winninger...	6.75	7.75
Niersteiner..	7.75	8.75
Hockheimer.	9.00	10.00
Rudesheimer..	9.00	10.00
Liebfraumilch.. .. ..14.00		15.00
Rudesheimer Berg.. .. .. ..15.50		16.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R

Laubenheimer	7.50 8.50
Liebfraumilch	9.00 10.00
Rudesheimer	12.50 13.50
Liebfraumilch—1893	18.00 19.50
Johannisberger—1893	25.00 26.00

VINS TONIQUES

Biquina	8.00

Castro. La cse

1 Seal port	5.00
3 Seal port	6.00

Dubonnet. La cse

Litres	12.00

Quina Excelsior 15 litres 13.50

Red-Heart 9.00

Vin Mariani 10.00

Vin St-Léhon 8.50

Vin St-Michel 8.50

Vin Vial 12.50

Vino Don Lorenzo 7.00

Violet Frères, Byrrh Wine.

Litres	11.00
La bouteille	1.00

Wilson's Invalid's Port 8.00

WHISKEYS CANADIENS

L. C. F. C. Rye.

Screw top, 24 flasks	7.50
Screw top, 48 flasks	8.25
Screw top, 64 flasks	9.00

"Owl" Brand Rye.

Screw top, 24 flasks	6.25
Screw top, 48 flasks	7.25

Perfection Brand Rye.

Glass Stopper, 32 flasks. Amber Square Glass	6.50
Rock & Rye	7.00

Hamilton Distillery Co.

Whiskey "Maple Leaf" de 6 ans. La cse

Imperial qts. 12 flasks	7.50
Amber qts. 12 bottles	5.50
Pints. 16 flasks	6.00
Half Pints. 32 flasks	6.50
Special Pocket 36 flasks	6.50
Quarter Pints. 64 flasks	7.50

Whiskey 'Royal Canadian', 6 ans. La cse

Quarts. 12 bottles	7.00
Pints. 16 flasks	7.50
Half Pints. 32 flasks	8.00
Quart Pints. 64 flasks	9.00

RYE

Royal Rye. 25 U. P.	2.25
Royal Malt. 25 U. P.	2.25
2 Star Rye. 40 U. P.	1.75
2 Star Malt. 40 U. P.	1.75
Rye 4 ans. 25 U. P.	2.40
Rye 5 ans. 25 U. P.	2.50
Rye 7 ans. 35 U. P.	2.75

Monopole Rye.

Quarts	7.00
16 flasks	7.50
24 flasks	6.50
32 flasks	8.00
48 flasks	9.00

Royal Rye La cse

Quarts	7.00
16 flasks	7.50
32 flasks	8.00
48 flasks	8.50

Shield Rye La cse

Quarts	6.00
16 flasks	6.50
32 flasks	7.00
48 half flasks	7.50

Jos. E. Seagram. La cse

"Star"
"Old Times"
White Wheat
No "83"

Le gal

Old Times
White Wheat

Hiram Walker & Sons. La cse

Canadian Club, 5 years old. qts.	9.00
Canadian Club. Flasks, 16s.	9.50
Canadian Club. ½ Flasks, 32s.	10.00
Imperial qts.	7.50
Imperial. Flasks 16s.	8.00
Imperial. ½ Flasks 32s.	8.50

	au gal.
Canadian Club—5 years old	3.60
Imperial	2.90
Rye. 25 U. P.	2.25
Malt. 25 U. P.	2.25

Wilson La cse

Empire Rye qts.	8.00
Empire Rye flasks.	9.00
Empire Rye. ½ flasks.	10.00
Liquid Sunshine	7.00 9.00
Moonlight qts.	6.00
Moonlight. Flasks 16s.	6.50
Moonlight. Flasks 32s.	7.00
Moonlight. Flasks 36s.	7.25
Moonlight. Flasks 64s.	8.00

H. Corby Distillery Co. La cse

I. X. L. qts.	8.07
Purity, Flasks, 32s	7.65
Purity, Flasks, 32s	7.65
Corby's Canadian Rye, qts	5.40
Corby's Canadian Rye, Flasks 32s	6.00
Corby's Whiskey Blanc qts.	5.50

WHISKEY ECOSSAIS

James Ainslie & Co.	1 cse	5 cses
O'Gilvie, quarts	7.00	6.75
O'Gilvie, 24 flasks	7.75	7.50
O'Gilvie, Imperial quarts	10.50	10.25
Ainslie, Yellow label	9.00	....
Ainslie, Ord. flasks	10.25	....
Ainslie, Imperial quarts	13.50	....
Ainslie, White label	9.75	....
Ainslie, Special	10.50	....
Ainslie, Extra Special	12.50	....
Ainslie, Clynelish [Smoky]	13.00	....

Big Ben.

Quarts [10 years old]	11.00	10.75

Balmoral.

Quarts	7.50
Pts	8.50
24 flasks	8.50
12 Imp. Flasks	11.00
24 Imp. 1-2 flasks	11.50
Au gallon 6 à 7 O. P.	3.90 @ 4.25

Bulloch, Lade & Co. La cse

Loch Katrine qts.	7.50
Loch Katrine 32 Flasks	9.50
Loch Katrine. Imp. Qt. Flasks	11.00
Special White Label	9.50
Extra Special Gold Label	11.00

Burns, Leslie & Co.

Gleneil qts.	6.00

Peter Dawson La cse

Perfection	9.75
Special	10.50
Extra Special	9.50
Liqueur	12.25
Old Curio, 20 years old	15.00
Au gallon	4.00 @ 7.00

John Dewar & Sons, Ltd. La cse

Dominion Blend qts.	8.75
"Special" qts.	9.25
Blue Label qts.	9.75
Special Liqueur [W. Label] qts.	12.50
Extra Special Liqueur qts.	16.50

5 cses d'une sorte ou assorties, 25c la cse en moins.

Roderick Dhu La cse

Quarts	9.50

Alex. Ferguson & Co. La cse

P. & O. Special liqueur qts.	10.00
Glen-Creran	6.50

Graham, Davy & Co. La cse

Loch Carron qts.	6.50

Greenless Bros. La cse

King Edward VII... Ext. Sp. qts.	9.50
King Edward VII... Sp. Liq. qts.	12.00

Griffiths, McAllister & Co.

Bonnie Doon

1 caisse	10.25
5 caisses	9.75
10 caisses	9.50

Glenfinnart

1 caisse	10.75
5 caisses	10.50
10 caisses	10.00

Haig & Haig La cse

★★★	9.50
★★★★★	15.00
Liqueur	16.00
Bleu Blanc Rouge	9.50

J. & R. Harvey. La cse

R. O. S.	12.50
Fitz James	10.00
Hunting Stewart	9.00
Jubilee	8.50
Old Scotch	7.50
Au gallon	3.65 @ 5.50

Wm. Hay, Fairman & Co. La cse

Hay's finest. Sq. qts.	7.75
Hay's old Rd qts.	6.75
Hay's old 24 flasks	7.50
Hay's old 32 sq. flasks	7.50
Hay's old Imp. qts. flasks	10.00

D. Heilbron La cse

Hillburn Blend. qts.	7.50
King's Liqueur. qts.	10.00

John Hopkins & Co. La cse

"Old Mull" Blend	9.50
"Navy Liqueur" V. O. S.	12.00

Melrose, Drover & Co. Le gal

1 étoile	4.00
2 étoiles	4.25
3 étoiles	4.50
4 étoiles	4.75
5 étoiles	5.00

Jas. Menzies. La cse

Auld Scottie	9.50
Great Scot	9.50
MacPherson, qts.	7.50
" 24 flks.	8.50
" 48 1-2 flks.	9.50
Queen's choice	8.00
Royal Victoria	8.50
Au gallon	3.90 4.10

Mitchell Bros. La cse

Mullmore 12 Btles. qts.	6.50
Mullmore 24 ½ Btles. pts.	7.50
Mullmore 12 Imp. qts. Flasks	10.00
Mullmore 24 Imp. qts. Flasks	10.50
Mullmore 24 Flasks pts.	8.00
Glen Ogle 12 Btles rdes qts.	8.00
Heather Dew 12 Btles. rdes qts.	8.00
Heather Dew 24 ½ Btls. rdes pts.	9.00
Heather Dew 12 Imp. Oval Flks. qts.	11.25
Heather Dew 48 Flasks	12.00
Special Reserve 12 Btles. rdes.	9.00
Special Reserve 24½ Btls. rdes.	10.00
Special Reserve 24 Flasks Imp. Oval pts.	11.75
Extra Special Liqueur 12 Flasks qts.	9.50
Extra Special Liqueur 12 black ronds.	9.50
Finest Old Scotch 12 Btls. rds.	12.50
Grey Beard 12 jars. Imp. qts.	12.50

	Au gal.
Old Scotch Proof Quarts.	3.50
Old Scotch Proof Octaves.	3.60
Old Scotch Proof ½ Octaves.	3.65
Old Scotch Proof. per gal.	3.75
Heather Dew Proof Quarts.	3.65
Heather Dew Proof. Octaves.	3.75
Heather Dew Proof ½ Octaves.	3.85
Heather Dew Proof Gallon.	4.00
Special Res. Scotch Proof. Qts.	4.00
Special Res. Scotch Proof. Oct.	4.15
Special Res. Scotch Proof ½ Oct.	4.25
Special Res. Scotch Proof Gal.	4.50
Special Res. 15 U. P. Quarts.	3.50
Special Res. 15 U. P. Octaves	3.60
Special Res. 15 U. P. ½ Octaves	3.65
Special Res. 15 U. P. Gallon	3.75
Extra Spec. Liqueur Proof. Qts.	4.75
Extra Spec. Liqueur Proof. Oct.	4.80
Extra Spec Liqueur Proof ½ Oct.	4.90
Extra Spec. Liqueur Proof. Gal.	5.00

Wallace Moir,

Imperial Quarts	12.00

Hugh McAdam & Co. La cse

Imp. Oval qts.	7.50

Ord. Oval qts. 5.50
Ord. Oval pts. 6.50
24 Flasks, Stoppers 6.50
48 ½ Flasks, Stoppers 7.50

Alex. McArthur & Co.
Quarts 7.50
Flasks 8.50
Imp. Quarts 11.00

D. P. McDonald & Sons. La cse
Long John, extra quality. 10.00
Long John, exhibition. 12.50

MacLeay, Duff & Co. La cse
Black Horse.. .... 7.50
Extra Special.. .... 9.00
Freedom... 10,00
Special Liquor cream 11.00

James McNeil. La cse
Imperial Oval.. .. .. qts.. .. .. .. 8.00
Quarts.. .. .. 6.00
Pints.. .. .. 7.00
24 flasks, Screw top. 7.00
32 flasks, Screw top. 7.50
48½ flasks, Screw top 8.00
5 cses à la fois, 25c. en moins.

Red Cross. La cse
Quarts 6.25
24 Flasks 6.75
48 1-2 Flasks 7.75

Robertson, Sanderson & Co.
"Glenleith" [8 years old]. la cse. 9.00
"Glenleith" 5 O. P. le gal. 4.75
"Glenleith" 15 U. P. le gal. 4.00
"Mountain Dew," full flavor. cse. 9.50
la cse
"Mountain Dew," cruchons terre. 8 Imp. qts. 12.00
"Mountain Dew," cruchons terre, 12 Imp. qts. 13.00
"Mountain Dew," 4 O. P.. le gal. 4.75
Special Liqueur .. [15 years old]. 12.50
Old Private Stock, [20 years old]. 17.50

Ian McPherson le gal
Craigdhu... ... .10 O. P.... 4.00
Dhuloch .. .. 9 O. P.... 4.10
Special Blend. . .. . 8 O. P.... 4.25
Special Blend.. .. .. ..15 U. P.... 3.75

Ross Glen. La cse
12 Quarts.. .. .. 6.75
24 Flasks 7.75
32 Square Flasks.... .. .. 8.50
48 Square Flasks 8.00
12 Imp. Quart. .. Oval Flasks.... 10.50
24 Imp. Pint. ... Oval Flasks.... 11.00
48 Imp. ½ Pint .. Oval Flasks.... 12.50

Royal Lochnagar La cse
O.. .. .. 9.50
O O O.. .. .. 10.00

Scotch Marchant La cse.
Special Old Highland Whisky. . 10.00
par 5 caisses.. . . . . 9.75
par 10 caisses 9.50

J. B. Sherriff & Co. La cse
Old Islay.. .... 10.00
V. O. Islay.. .... 10.25
Islay, 10 o. p. au gallon.. .. .. .. 4.25
Islay V. O. preuve, au gallon.. .. 5.25

Whisky Ecossais
Strathcona 9.50

Stuart, Campbell, & Co.
Quarts.. .... 6.50
Flasks.... .... 7.50
1/2 Flasks.... .... 8.50
Imperial Quarts.. .. .. 9.50

John Walker & Sons. La cse
Kilmarnock... .. .. 10.00

Wilson. La cse
Braê-Mar.. .. .. qts.... 8.00
Braê-Mar. .. .. flasks.... 9.00
Braê-Mar.... .. .. .. ½ flasks.... 10.00

Wright & Greig. .. La cse
Premier. 12.00
Grand Liqueur.. .. .. 20.00

WHISKEY IRLANDAIS

E. & J. Burke. La cse
Quarts.. .. .. 8.50
Imperial Quart flasks 12.00

Pat Fagan & Co. La cse
Quarts 8.50

Findlater. La cse
A 1.. .. .. 9.50

D. W. D. La cse
1 Shamrock.. .. .. 9.75
3 Shamrocks... .. .. 10.75

Wm. Hay, Fairman & Co. La cse
Hay's Old .. .. Rd qts. 6.75
Hay's Old.. .. .. 24 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. 32 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. Imp. qt. flasks. 10.00

Jamishannon... .. .. 1.50

John Jameson & Son. La cse
1 étoile.. .. .. 9.5
3 etoiles. 11.25

William Jameson. La cse
1 harpe... .. .. 9.75
3 harpes... .. .. 10.75

Mitchell Bros. Ltd. La cse
Old Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 6.50
Old Irish 24 ½ Btles. rdes . Pts. 8.00
Old Irish 48 Flasks 12.00
Old Irish 12 Flasks, I. O. .. Qts. 11.00
Spec. Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 9.00
Spec. Irish 24 Flasks, I. O. Pts. 11.75
Cruiskeen Lawn jars, Impl. Qts. 12.50

Au gal.
Old Irish . .. . Quarts 3.65
Old Irish .. .. Octaves 3.75
Old Irish .. .. ½ Octaves 3.85
Old Irish .. .. Gallon 4.00
Special Irish .. .. Quarts 4.75
Special Irish . .. . Octaves 4.80
Special Irish . .. .. . ½ Octaves 4.90
Special Irish .. .. Gallon 5.00

Old Bushmill. La cse
★.... .... 9.50
★★★.... .... 12.00
Special Malt... .. .. 10.50

George Roe & Co. La cse
★ 9.75
★★★ 10.75
St-Kevin .. .. La cse. 8.00
Kilkenny. .. .. La cse. 6.50

L'IMPRESSION PRODUITE PAR LES ETALAGES EN MASSE

L'attention de la foule est ordinairement vite attirée par des exhibitions inusitées, et quand les passants s'arrêtent devant une vitrine pleine d'une quantité de cigares, tabac et cigarettes d'une même marque, ils sont naturellement impressionnés par le grand nombre de marchandises qu'il est nécessaire d'avoir en stock pour faire une pareille exhibition.

Ainsi un grand nombre de pipes en bruyère entassées négligemment dans le bas d'une vitrine peut faire plus d'effet que tout arrangement fantaisiste.

Beaucoup de personnes, dit *Tobacco,* se formeront presque inconsciemment l'idée qu'un marchand qui peut faire des achats si considérables a un avantage sur celui qui achète en petites quantités et qu'il est de leur avantage, par conséquent d'acheter chez le premier.

C'est un argument souvent employé par les marchands dans toutes les lignes, quand ils font de la publicité; cependant cet argument est loin d'être aussi efficace dans une annonce que la démonstration réelle du fait mise devant les yeux du public.

Lorsque l'esprit de l'acheteur en perspective est satisfait au sujet de la capacité d'achat du marchand, c'est un grand point de gagné, car cet homme donnera presque sûrement sa clientèle au magasin qui a frappé son esprit plutôt qu'à quelque établissement qui lui semble moins important et qu'il considère comme ne pouvant pas faire de forts achats.

Bien entendu, on se sert généralement d'imitations de boîtes et de cartons pour ces étalages en masse; mais le public n'en est pas sûr la plupart du temps.

POPULARITE DES PIPES A LONG TUYAU

Il s'est produit, cette année, une demande plus forte pour les pipes à long tuyau, demande due pour une bonne partie aux articles écrits dans *Lancet* de Londres et dans d'autres journaux médicaux, qui ont recommandé ces pipes aux fumeurs et décrié l'usage des pipes à tuyau court, comme nuisible à la santé, dit *Tobacco.*

Sous le rapport du confort, le meilleur long tuyau est le tuyau allemand en cerisier. Ensuite vient le tuyau en caoutchouc vulcanisé. Le tuyau en bambou ou en roseau est propre et durable, mais présente un bout inférieur. L'ambre et l'écaille de tortue sont admirables, mais d'un prix trop élevé pour la moyenne des fumeurs de pipe; de plus l'ambre a l'inconvénient de s'effriter.

On peut recommander la corne, bien que l'art de bien faire les tuyaux de pipe en cette matière semble être tombé en décadence.

Beaucoup de tuyaux de pipe curieux se trouvent sur le marché, quoique en nombre limité. Parmi ceux-ci sont les tuyaux en plumes d'oie ou d'autres volatiles, en porcelaine de Chine, en verre de Bohême, en argent, en étain et laiton, en os, en ivoire, en ébène, en ambréine, en celluloïd, en xylonite, en figuier et en sureau.

Aucune de ces matières n'est à recommander pour les tuyaux de pipe, sauf le figuier. Le bois de figuier est poreux et rafraîchit la fumée qui le traverse. Il fait aussi une bonne durée; il est solide et à bon marché.

SUGGESTIONS POUR LE DEPARTEMENT DES PIPES

Frottez les pipes en bruyère avec un morceau d'étoffe sur lequel vous aurez versé une goutte d'huile douce; cela leur donne une apparence fraîche.

Dites aux clients de tremper dans l'eau une pipe neuve en bruyère avant de s'en servir pour la première fois; cela empêche le bois de se fendre et la chaleur d'arriver à la bouche.

L'habitude de recouvrir d'une peau de chamois les pipes en écume de mer, sous prétexte de ne pas les rayer, est une erreur; car la cire qui recouvre la pipe et sert à sa coloration, fondra sous l'influence de la chaleur, sera absorbée par la peau et la coloration sera défectueuse.

Les pipes à monture d'ambre devraient être tenues éloignées de la chaleur; autrement les joints joueront et les pipes auront besoin d'être réparées avant d'être vendues.

Ne faites pas un étalage de pipes à 75 cents en même temps qu'un étalage de pipes à 15 cents.

Une bonne idée, c'est de faire savoir au public que vous avez de la variété; mais quand des extrêmes sont étalés l'un à côté de l'autre, le contraste fait paraître trop inférieurs les articles à bon marché.

Si vous faites un étalage complet de pipes à prix élevés, inscrivez ces prix sur une carte faite pour cela et annoncez au bas que toutes les pipes d'une autre qualité sont vendues à des prix en conséquence.

Si votre annonce dans le journal local parle d'une nouvelle pipe brevetée, il faut que cette pipe figure dans l'étalage de la vitrine. Cela donnera plus de force à l'annonce.

Dans ce cas, il serait bon que l'annonce mentionne que les pipes sont en montre et que la carte d'étalage indique que ce sont les pipes annoncées dans le journal.

LA PIPE DE L'EMPEREUR GUILLAUME

L'empereur Guillaume aime les cigares; mais, suivant de récentes informations venues de Berlin, il déclare maintenant qu'aucun cigare n'est comparable à du bon tabac fumé dans une bonne pipe.

Dans son fumoir, il y a plusieurs pipes; mais il s'en trouve quelques-unes dont il ne s'est jamais servi et il n'y en a qu'une qu'il emploie constamment. C'est un objet d'art remarquable qui a été fait par un artiste d'après un dessin fourni par le Kaiser lui-même.

Le fourneau, de dimensions plus grandes que dans les pipes ordinaires, est en écume de mer; le tuyau assez long et mince est en bois de Turquie; un bouquet de feuilles finement ciselées orne le fourneau, et un gros W en argent, sur lequel est perché un oiseau également en argent, décore le tuyau.

Dans cette pipe, l'empereur fume du tabac de la Havane, spécialement préparé pour lui.

QUELQUES FUMEURS INVETERES

De temps en temps, quelque personne, à l'esprit enclin aux statistiques, recueille des chiffres concernant le nombre de cigares, de cigarettes et de pipes fumés par des hommes connus, considérés comme amateurs fervents du tabac. Certains de ces statisticiens ont pour but de montrer que le tabac n'est pas nuisible à la santé et font ressortir que des vieillards célèbres ont vécu de nombreuses années sans que leur raison ou leur santé aient été atteintes par l'usage du tabac en quantité modérée ou demi-excessive. Quelques médecins connus, parmi lesquels le professeur Fletcher, d'Indiana, ont déclaré que les cigarettes n'ont pas d'effet nuisible et l'opinion générale est que le cigare produit moins d'effet sur la santé que la cigarette. D'autres, au contraire, cherchent à répandre l'idée que l'usage du tabac, y compris le cigare, la cigarette et la pipe est réellement nocif et que l'habitude constante du tabac peut ruiner le corps et l'esprit. Quelques-uns vont même jusqu'à dire que beaucoup d'hommes sont devenus fous par l'abus du tabac. Quoi qu'il en soit, dit *Tobacco Journal*, on peut dire en toute sûreté que l'amateur de tabac continuera à se livrer à son plaisir favori, en dépit des opinions émises, que ces opinions soient celles de savants ou de médecins.

La mort récente d'un Allemand, fumeur invétéré, a conduit un écrivain Berlinois à recueillir des données intéressantes concernant les hommes connus pour avoir fait un plus ou moins grand usage de tabac. Herr Grunr, l'Allemand en question, fumait chaque jour six cigares, six pipes et six cigarettes; jamais il ne déviait de cette règle, sauf au jour anniversaire de sa naissance, où il doublait la dose. Au jour de l'an, il s'abstenait complètement de fumer.

Le prince de Bismark se vantait, dit-on, que pendant quelque chose comme cinquante ans il avait fumé cent mille cigares, soit une moyenne de cinq cigares par jour.

Edison, l'inventeur, fume ordinairement dix cigares environ par jour; mais quand il est profondément absorbé par une question d'électricité, il trouve qu'une quantité double est nécessaire pour stimuler son cerveau.

On dit qu'on a rarement vu l'acteur Edwin Booth sans un cigare entre les dents, et même, lorsqu'il jouait, son habilleur se tenait dans les coulisses avec un cigare prêt à lui offrir, pendant les intervalles parfois très courts qui s'écoulaient entre ses sorties de la scène et ses entrées. Il fumait d'ordinaire vingt-cinq cigares et quelquefois il dépassait ce nombre.

William Pattison, du Michigan, en fumant une moyenne de quinze cigares par jour, était arrivé en vingt ans à en consommer cent mille. Cette habitude de fumer constamment lui attira les remontrances de ses amis qui lui représentaient qu'un tel excès était préjudiciable à sa santé; à quoi il répondit que Goethe, bien qu'il ait bu vingt mille bouteilles de vin, a vécu jusqu'à l'âge de quatre-vingt-trois ans. Pattison continua à fumer, malgré

les objections de ses amis et mourut à l'âge avancé de quatre-vingt-neuf ans.

A Vienne, en Autriche, mourait, il y a environ trois ans, un vieillard âgé de soixante-treize ans; à côté de son record de fumeur, celui de M. Pattison paraît insignifiant. A partir de sa vingt-septième année, il a tenu un compte exact de sa consommation de tabac et de bière. A l'âge de 54 ans, il abandonna complètement la boisson, après avoir bu jusqu'à [illegible] 28,780 verres de bière, soit une moyenne de [illegible] verres par jour. Dans une durée de quarante-cinq ans, cet Autrichien n'a pas fumé moins de 628,713 cigares, ou 13,971 cigares par an, ou encore une moyenne de 38 cigares par jour. Sur ce total, 43,500 cigares lui ayant été donnés différentes fois, il reste 585,213 cigares, qui lui ont coûté près de 2,500 livres sterling.

Ce record merveilleux est cependant battu par celui d'un Hollandais, Van Klaes, connu sous le nom de "Roi des Fumeurs." Il était âgé de 81 ans quand il mourut et il fumait parfois jusqu'à 10 livres de tabac par semaine. Les funérailles qui lui furent faites montrent la force de sa passion pour le tabac. Sur son désir formel, son cadavre fut placé dans un cercueil dont l'intérieur était doublé de bois provenant de vieilles boîtes de cigares. A ses pieds furent déposés un paquet de cigarettes et une blague remplie de fin tabac hollandais, tandis qu'à ses côtés étaient sa pipe favorite à fourneau en porcelaine, une boîte d'allumettes, un briquet et de l'amadou. Autour de sa fosse étaient réunis en cercle des fumeurs de Rotterdam, chacun avec sa pipe, et aux mots "Les cendres retournent aux cendres, la poussière à la poussière," les fumeurs secouaient la cendre de leurs pipes sur le couvercle du cercueil. Le défunt avait légué à chacun de ces fumeurs dix livres de tabac et deux pipes portant ses armoiries.

Dans une interview où il a été parlé de la question très controversée, à savoir si la cigarette est nuisible au fumeur, le docteur Whitman, surintendant de l'Asile des Aliénés de Elgin, Illinois, dit que le docteur Wm. B. Fletcher, l'éminent aliéniste d'Indianapolis, a eu raison de déclarer que la cigarette ne cause pas la folie.

"Comprenez-moi bien, dit le docteur Whitman, je parle à un point de vue purement scientifique. La cigarette cause des désordres nerveux dans bien des cas, mais ne conduit pas nécessairement à la folie ses esclaves. Sur les 8,000 patients admis dans cet établissement depuis son ouverture, deux seulement avaient pour cause de leur folie la cigarette.

Nombre de maux sont attribués à la cigarette, pour éviter d'en donner la vraie cause.

On entend souvent parler de victimes de la cigarette enfermés dans des asiles d'aliénés, et beaucoup de personnes s'imaginent que leur folie est le résultat de l'abus de la cigarette; mais le public ne sait pas tout ce que sait le médecin au sujet de ces cas-là."

Le docteur E. A. Foley qui a étudié les cas de folie dans soixante-cinq hôpitaux Anglais, Américains et Canadiens, dit qu'aucun de ces cas n'était attribué à l'usage de la cigarette.

IDEES ABSURDES SUR LA PUBLICITE

On rencontre parfois des marchands de cigares au détail, imbus de l'idée fausse que dans leur commerce ils ne peuvent pas faire de publicité profitable et efficace. Ils disent:

"Tout autre commerce, sauf le nôtre, peut être annoncé; mais le nôtre est si particulier que la publicité ne peut pas y être rendue profitable."

Ils continuent à se décevoir eux-mêmes avec l'idée que, s'ils étaient marchands de nouveautés, pharmaciens ou marchands de confections, ils deviendraient immédiatement des commerçants qu'une habile publicité rendrait prospères.

C'est une erreur, dit "Tobacco". Si un homme a un génie réel pour la publicité, ce génie trouvera à se manifester quel que soit le commerce auquel cet homme se livre. Le talent pour la publicité est quelque chose qui peut s'acquérir, jusqu'à un certain point, si ce talent n'est pas inné chez cette personne.

A vrai dire, chaque genre d'affaires a ses particularités qui lui sont propres, et chacun d'eux offre à la publicité des problèmes dont la solution est loin d'être chose facile. Beaucoup de marchands de cigares ont tort de penser qu'il n'y a pour eux qu'un seul moyen de faire de la publicité, et c'est par l'intermédiaire des journaux quotidiens. Il est clair que, dans une grande ville, cette forme de publicité coûte trop cher pour y avoir recours.

Il y a cependant bien d'autres moyens qu'un marchand de cigares peut employer pour étendre ses affaires, et c'est à lui d'étudier son entourage, quel que soit l'endroit où il est établi, et de réfléchir sérieusement au genre de publicité dont il a besoin et à la manière la meilleure de se le procurer.

Le commerçant qui s'assied tranquillement dans son magasin et dit qu'il est impossible de faire de la publicité en faveur de ses affaires, verra forcément, un jour ou l'autre, une quantité de clients désirables aller ailleurs au lieu de venir chez lui.

A l'époque des fêtes, les fumeurs recherchent les bons cigares. Parmi les nombreux cigares à 10 cents offerts sur le marché, il en est un que les fumeurs préfèrent aux autres: c'est le cigare Emporium, fabriqué par The Emporium Cigar Co, St-Hyacinthe, Qué. Les marchands soucieux de leurs intérêts ont tout avantage à tenir la marque préférée de leurs clients.

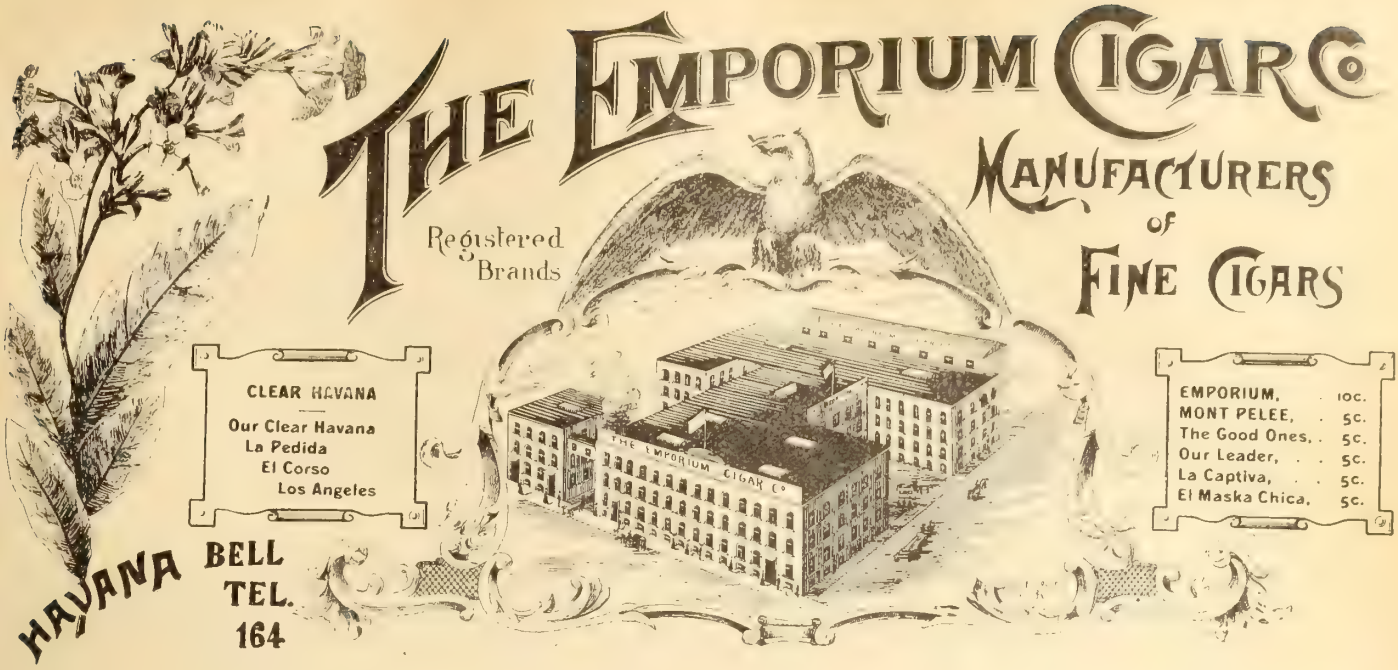
LA CONSOMMATION DU TABAC DANS LE MONDE

Les Etats-Unis tiennent la tête de toutes les autres nations pour la consommation totale du tabac, tandis que la Belgique occupe le premier rang pour la consommation par tête. L'Allemagne et la Russie sont les deux seuls pays, autres que les Etats-Unis qui aient une consommation totale de plus de cent millions de livres.

Bien que l'usage du tabac, dit *New England Grocer*, puisse être regardé à peu près comme universel, (tous les pays toutefois n'offrent pas d'augmentation dans la consommation de ce narcotique pendant la période la plus rapprochée de nous), la consommation par tête dans les différentes contrées présente les plus grandes variations, comme on peut s'en rendre compte par le tableau suivant préparé par le Bureau des Statistiques, du Département du Commerce et du Travail. Ce tableau indique la consommation totale et la consommation par tête du tabac dans les principaux pays pour l'année la plus récente où ces données ont pu être obtenues:

Pays.	Consommation totale en lbs.	Consommation par tête en lbs.
Etats-Unis	440,000,000*	5.40
Allemagne	261,783,000	3.44
Russie	150,244,000	1.10
France	84,393,000	2.16
Royaume Uni	83,378,000	1.95
Autriche	78,755,000	3.02
Hongrie	47,905,000	2.42
Belgique	44,273,000	6 21
Italie	34,549,000	1.05
Canada	15,400,050	2.74
Mexique	18,870,000	1.39
Australie	10,158,000	2.59

*Estimation partielle.



LE TYPE DES CIGARES A 10 CTS

se trouve réalisé par la combinaison heureuse des Tabacs des meilleures provenances de la HAVANE, dans

Le Fameux Cigare Emporium

A 10 CENTS

ce cigare qui fera les délices des Amateurs et que les Connaisseurs apprécient d'une manière toute spéciale. Il n'est pas un établissement de premier ordre, Magasin de Tabacs, Hôtel ou Restaurant, où l'on ne puisse pas obtenir un Cigare "EMPORIUM."

N'HESITEZ PAS A PLACER VOTRE COMMANDE

THE EMPORIUM CIGAR CO.

ST-HYACINTHE, Que.

Il est bien entendu que les chiffres de la consommation par tête n'ont de valeur que par comparaison, quand on met en regard la consommation d'un pays et celle d'un autre pays, ou que l'on compare pendant un certain nombre d'années ce qu'a été cette consommation pour un même pays afin de voir si elle a augmenté ou diminué.

Ces chiffres n'indiquent rien au sujet de la capacité moyenne de consommation de la population qui fume réellement. La population mâle adulte, comprenant les personnes âgées de quinze ans, dans laquelle se trouve la majorité des personnes faisant usage de tabac, constitue normalement moins du tiers de la population entière, de sorte que le nombre donné dans le tableau ci-dessus pour la consommation par tête devrait être multiplié par 3 pour obtenir un nombre se rapprochant davantage de la réalité. Dans les pays où les femmes sont adonnées à l'usage du tabac, la consommation par fumeur se rapproche davantage de la consommation par tête d'habitant. Dans ceux, tels les nouveaux pays, où le nombre des hommes est plus grand en proportion, cette prépondérance doit évidemment affecter le chiffre représentant la consommation du tabac. Si on compare des pays ayant des taux de naissance bas et élevés, comme la France et l'Allemagne, il faut tenir compte du nombre d'adultes relativement plus élevé dans le premier de ces pays, pour discuter les chiffres de la consommation moyenne.

Toutefois, le rapport du coût de l'article à la capacité d'achat du consommateur peut être regardé comme le facteur qui affecte le plus la consommation du tabac dans un pays.

Dans le cas de quelques contrées Européennes, où le commerce du tabac a été monopolisé par le gouvernement, nous donnons plus loins les chiffres des recettes brutes, qui correspondent à peu près aux dépenses générales du consommateur.

Le revenu total que le monopole du tabac rapporte à la France est de plus de 87 millions de dollars pour l'année 1902, ce qui équivaut à un impôt de $2.08 par tête. En divisant le revenu brut par la quantité officielle de tabac consommé, on peut déterminer la somme moyenne dépensée par le consommateur. Les chiffres du revenu brut sont aussi donnés pour l'Autriche, la Hongrie et l'Italie, tandis que, pour les autres pays, on ne peut citer que le montant des contributions indirectes. Le revenu net, c'est-à-dire les recettes brutes diminuées du coût du matériel et d'autres dépenses courantes, servira à établir des comparaisons. Si on compare le revenu brut et le revenu net provenant des monopoles, on voit que la vente du tabac rapporte 61.5 pour cent de revenu net à l'Autriche, 63.4 pour cent à la Hongrie, 77.7 pour cent à l'Italie et environ le même pourcentage à la France. Pour les pays où la manufacture et la vente du tabac sont entre les mains de compagnies privées, on ne peut pas dire avec quelque certitude quel pourcentage de la production totale entre dans la caisse du gouvernement, sous forme de contributions indirectes.

Aux Etats-Unis, la valeur totale du tabac manufacturé a été, d'après le Douzième Recensement, en excès de $263,000,000, sans compter la valeur des tabacs importés et les profits de toute espèce qui sont relativement élevés dans le commerce du tabac.

Le revenu total du Gouvernement, qui est de $65,800,000, constitue un pourcentage du prix total payé par les consommateurs beaucoup plus faible que dans les pays d'Europe, excepté peut-être en Allemagne et en Belgique, où l'impôt sur le tabac est relativement peu élevé.

Le tableau suivant indique le revenu tiré par les gouvernements des principaux pays de l'impôt sur le tabac pendant la dernière année pour laquelle ces données ont pu être obtenues:

Pays.	Revenu total (droits et contributions indirects).	Taxe par tête.	Taxe par livre de tabac consommée.
Etats-Unis	$65,832,102	0.80	0.15
France	(a) 81,063,000 (a)	2.08 (a)	0.961
Royaume-Uni	63,806,000	1.49	0.765
Italie	(b) 31,482,000 (b)	0.95 (b)	0.911
	(c) 40,528,000 (c)	1.22 (c)	1.173
Autriche	(b) 27,443,000 (b)	1.04 (b)	0.349
	(c) 44,633,000 (c)	1.69 (c)	0.567
Russie	24,254,000	0.18	0.161
Allemagne	16,567,000	0.28	0.082
Hongrie	(b) 14,264,000 (b)	0.72 (b)	0.298
	(c) 22,484,000 (c)	1.14 (c)	0.47
Canada	5,775,702	1.03	0.375
Belgique	1,687,000	0.38	0.038
Mexique	1,183,000	1.04	0.063

(a) Revenu brut total donné par le monopole du tabac. Le revenu net est à peu près 80 pour cent du revenu brut.
(b) Revenu net donné par le monopole.
(c) Revenu brut du monopole.

La Grande-Bretagne ne produit pas de tabac, mais importe tout celui qu'elle emploie. Ce tabac est principalement importé des Etats-Unis. Les droits sur le tabac sont très élevés en Grande-Bretagne; les droits moyens par livre sont cinq fois aussi élevés qu'ici; aussi, bien que la consommation par tête soit relativement faible, 1.95 livres, contre 5.4 livres aux Etats-Unis, le revenu total fourni par le tabac à l'Angleterre est presque aussi élevé qu'aux Etats-Unis.

C'est en Italie, en France et dans le Royaume-Uni que la taxe sur le tabac semble être le plus élevée, et elle est le moins élevée en Belgique, au Mexique, en Allemagne et aux Etats-Unis. En somme, il est vrai que les pays où la taxe est le plus élevée ont la plus faible consommation et inversement; bien qu'il n'y ait pas de correspondance exacte entre ces deux faits. Cela est principalement dû à ceci: tandis que la taxe représente une très forte proportion du prix payé par le consommateur, de fortes taxes ou une taxe accrue peuvent avoir simplement pour résultat une diminution de la consommation de l'article le plus dispendieux et une augmentation de la consommation du tabac de qualité inférieure.

A PROPOS DE PUBLICITE

Par Samuel Hart de Washington, D. C.

[Dans le "Dry Goods Economist"]

Si vous avez ce dont le public manque, il sera beaucoup plus facile de lui dire ce qu'il désire. Un grand nombre d'annonceurs se sont aperçus, à leur grand chagrin, qu'ils avaient annoncé un article que le public ne désirait pas, tout bonnement parce qu'il n'en avait pas besoin. Un vieux proverbe dit qu'un seul homme peut conduire un cheval à l'abreuvoir, mais que dix hommes ne peuvent pas le forcer à boire; il en est de même vis-à-vis de l'annonceur et du public. C'est pourquoi je dis que vous devez d'abord voir ce dont le public a besoin; après quoi, si vous ne pouvez pas lui faire prendre votre article, il n'y a pas d'espoir pour vous dans la publicité.

Pendant plusieurs années j'ai étudié les clients, j'ai remarqué leurs idées la manière dont ils les expriment, principalement les femmes, et je suis convaincu qu'il n'y a pas de meilleure école pour un gérant de publicité dans un magasin. La nature humaine reprend toujours le dessus, mais jamais aussi facilement que lorsqu'une personne dépense son argent, en d'autres termes, lorsqu'elle fait un achat dans un magasin ou au moins lorsqu'elle a l'intention d'en faire

ETABLI EN 1887.

Médaille d'Or Exposition Universelle Paris 1900.
Médaille de Bronze Exposition Provinciale 1898.
Médaille d'Argent Exposition Provinciale 1901.

JOS. COTÉ

IMPORTATEUR ET

Marchand de Tabac

EN GROS

186-188, Rue St-Paul
QUEBEC

ASSORTIMENT LE PLUS COMPLET
DE TOUT LE DOMINION, DE . . .

Pipes en Bois, en Ecume de Mer et en Ambre, Sacs à Tabac, Fume-Cigare et Fume-Cigarette, Tabac en Feuilles, Cigares et Cigarettes Importés et domestiques . . . . . .

AUSSI SPÉCIALITÉ DE

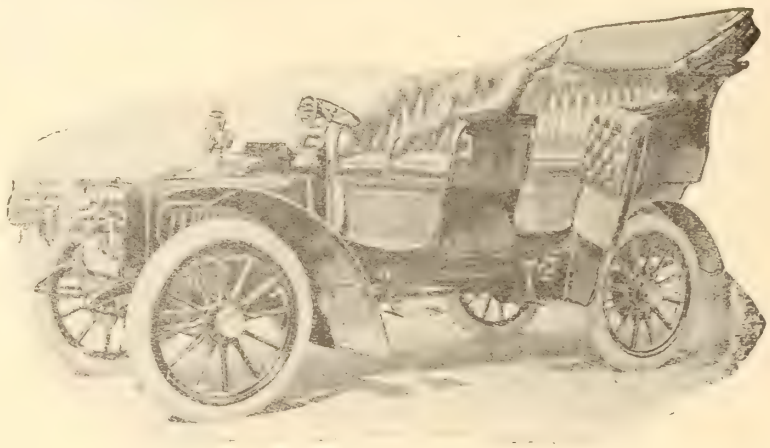
Cartes a Jouer, Harmonicas, Biscuits et Bonbons

" VISITE OU CORRESPONDANCE SOLLICITEES."

L'Unique
DECAUVILLE

LIVRAISON IMMEDIATE
Garantie pour 365 jours

CARROSSERIE de..... LUXE



PNEUS MICHELIN

DOUBLE PHAETON
Entrées Latérales. Capote Américaine Ordinaire.

" Rien ne sert de courir, il faut arriver à point."
Avec une **Decauville** on arrive toujours au but.

Nous pouvons fournir sur les chassis Decauville tous les Modèles de Carrosserie qui nous sont demandés.....

Sur demande nous envoyons le catalogue franco, ainsi que tous renseignements désirés.

The Canadian Motor Car Company

Bureaux: 25 rue St-Gabriel. Salle d'Exhibition: 2525 rue Ste-Catherine.

MONTREAL.

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

THE AMERICAN TOBACCO CO. OF CANADA

Cigarettes.	Par mille
Richmond Straith Cut No 1, 10s.	12.00
Pet, 1/10..	12.00
Sweet Caporal, en boîtes de 10....	8.50
Athlete, boîtes de 10 ou pqts 10s	8.50
Old Judge, en boîtes de 10s..	8.50
Majestic, 20s..	8.25
New Light, [tout tabac] 10s..	8.50
Sub Rosa [tout tabac]	8.50
Derby en pqts de 6 [600] 3.93; 10s	6.55
Old Gold, 6s (600) 3.78; 1/10s...	6.30
Prince, 7, [700] 4.02; 10s..	5.75
Sweet Sixteen, pqts, 7s, 4.02; 10s.	5.75
Murad, Turques, bouts en papier	12.00
Mogul, Turques, bouts en papier ou en liège	12.00
Mogul Magnums, bouts en papier.	16.00
Dardanelles [Turques] bouts en papier 12.25, en liège ou argent.	12.50
Yildiz [Turques] Bouts en or, 10s.	15.00
Yildiz Magnums, Bouts en papier, en liège ou en or, 10s. et 100s.	20.00
Virginia Brights, bte de 600, 3.50 .	5.83
High Admiral, 10s....	7.00
Gloria, 7s [700] 4.02; 10s..	5.75
Guinea Gold..	12.00
Otto de Rose, 10s..	12.50

Tabacs à cigarettes.	La lb.
B. C. No 1, pqts, 1/12, btes 5 lbs..	1.00
Puritan, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Athlete, boîtes ou paquets, 1/12s, boîtes 5 lbs....	.90
Derby, en tins, ¼s....	.95
Vanity Fair, pqts, 1/8s, btes 5 lbs.	1.20
Sultana, pqts, 1/12s, btes 5 lbs...	1.00
" ½ & 1 lb, pqts, btes 5 lbs.	.96
Gloria, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Southern Straight Cut, paquets, 1/12s, btes 5 lbs....	.85
Old Judge, pqts, 1/9s, btes 5 lbs.	1.45
Sweet Caporal, pqts 1/13s, btes 2 lbs....	1.15
Houde's Straight Cut No 1, pqts, 1/12s, boîtes 5 lbs....	1.00
Dufferin, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Le Caporal, pqts, 1/12s, btes 5 lbs	1.00
Harem [Turque], pqts, 1/16s, btes 5 lbs....	1.35
Kiosk [Turque], paquets, 1/16..	1.92

Tabacs coupés à fumer.	La lb.
Old Chum —	
En tins, 1/6s....	1.00
En tins, ½ lb....	.85
En tins, 1 lb...	.85
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs....	.85
En sacs, 1/5s, btes 5 lbs..	.97
Puritan Cut Plug —	
Pqts. 1/11s, boîtes 5 lbs..	.85
En tins, ½ et ¼ lbs.	.85
En tins, 1/5s....	.93
En tins, 1 lb..	.83
Full Dress —	
En tins, 1/5 et 1/2 lbs..	.95
Meerschaum —	
Pqts. 1/10s, btes 5 lbs..	.82
En tins, 1/2 lb....	.84
En sacs 1/5 btes 5 lbs	.92
Ritchie's Smoking Mixture.	
Pqts. 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
En tins, 1/4 lb..	.95
Ritchie's Cut Plug —	
Pqts, 1/16s et 1/9s, btes 5 lbs..	.71
Cut Cavendish —	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
Durham —	
En sacs, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
En sacs, 1/6s, btes 5 lbs..	1.00
En drums, 1 lb....	1.00
Virginity — drums, 1 lb...	1.25
Unique —	
Pqts, 1/15s, boîtes 5 lbs..	.65
Pqts, 1 lb, boîtes 5 lbs..	.61
Pqts, 1/2 lb., boîtes 5 lbs..	.60
Lord Stanley — tins, 1/2 lb..	1.05
Hand Cut Virginia — tins, 1/4 lb..	1.00
Duke's Mixture —	
Pqts, 1/10 lb, cartoons 2 lb..	.82
Perique Mixture —	
En tins, 1 lb. et 1/2 lb....	1.15
Athlete Smoking Mixture —	
1/2 and 1/4 lb. tins....	1.35
Pure Perique —	
1/4 & 1/2 lb. tins & 1 lb. pcks.	1.75
St. Leger — 1/2 & 1/4 lb. tins & 1/10 sacs....	1.20
P. X X X —	
1 lb. tins....	.95
1/2 lb. tins....	1.00
1/5 tins....	1.00
Handy Cut Plug —	
1/5 pouches, 5 lbs boxes.	.90
1/2 lb. jars..	.90
Old Virginia —	
1 lb. tins....	.78
1/2 lb. tins....	.80
1-16 & 1-9 pcks, 5 lb. boxes...	.72
1 lb. & ½ lb. pcks, 5 lb. boxes..	.72
Morning Dew Flake Cut —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes..	.82
1-6 tins....	1.00
½ lb. tins....	.94
1-5 bags....	.88
Blue Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes.	.83
Favorite — ½ lb. tins....	.69
Champaign Cut Plug —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
1-5 tins....	1.00
⅛ lb. tins....	.96
Khaki —	
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
Red Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.83
Sweet Bouquet —	
¼ lb. tins....	1.36
½ lb. tins....	1.25
Maryland —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.78
¼ lb. tins....	.78
Gold Star —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
M. P. [Perique Mixture].	
1-11 & 1-5 pcks, 5 lb. boxes..	.88
Houde's Celebrated Mixture —	
1-8 tins....	1.35
Gold Crest Mixture —	
¼ & ½ lb. tins....	1.35
Gold Dust —	
1-10 bags, 5 lb. boxes....	.88
1-12 bags, 5 lb. boxes....	.90
A. T. C. Mixture à fumer —	
En tins, 1/4 lb.	1.40
En tins, 1-8 lb.	1.45
Social Mixture	
Pqts 1-10 btes 5 lbs	.75
En tins, 1-2 lb.	.75
Seal of North Carolina —	
En tins de ¼ et ½ lbs....	1.05
En sacs, 1-6 s, btes 5 lbs...	1.05
1/12, 1/8 & 1/4s, pqts, btes 5 lbs	.95
Old Gold —	
1/12s et 1/8s, pqts, btes 5 lbs..	.95
En tins, ⅛s....	1.05
Pqts, ¼s, btes 6 lbs.	.95
En jares, ½ lb....	1.05

Tabacs Ogden	La lb.
Beeswing —	
Tins décorées, 1s	1.10
½ lb. tins, 4 lb. cartoons.	1.15
¼ lb. tins, 4 lb. cartoons	1.18
1-8 pcks. 1 lb. cartoons	1.18
1-16 pcks. 1 lb. cartoons.	1.25
Ogden's Navy Mixture —	
1-8 & 1-4 lb. tins, 5 lb. cartoons.	1.26
Turret Navy Cut —	
¼ lb. tins, 5 lb. cartoons.	
'Mild	1.36
Medium	1.22
Full	1.22
1-8 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.40
Medium	1.26
Full	1.26
1-16 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.50
Medium	1.32
Full	1.32

Tabacs américains à fumer	La lb.
Pride of Virginia —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons .	1.30
Old English Curve Cut —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons.	1.35
Bull Durham —	
1-10 sacs, 1.20; 1-16 sacs, in 5 lb. cartoons..	1.25
A. T. C. Navy Cut —	
1-5 lb. tins, 2 lb. cartoons....	
[Mild Medium or Full Strength]	1.32
Duke's Mixture —	
1-10 bags, 5 lbs. cartoons	1.08
Richmond Gem Curly Cut —	
1-8 pcks., 5 lbs. cartoons	1.43
1-4 pcks., 2 lbs. cartoons	1.60
Veteran —	
1-6 pcks., 5 lb. cartoons....	1.05
Honest —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Ivanhoe —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Rose Leaf [Fine Cut Chewing] —	
1 lb. pcks., 5 lb. drums	1.22

Tabacs américains à chiquer plugs	
Battle Ax — 12 lbs caddies	.86
Piper Heidsieck—10 lbs caddies	1.20
Piper Heidsieck—7 lbs. caddies.	1.15
Horseshoe — 12 lbs. caddies	.99

THE EMPIRE TOBACCO COMPANY.

Tabacs à chiquer.	
Bobs, 6s, cads 20 lbs., ½ cads 12 lbs.	45
Bobs, 12s, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs.	45
Bobs, 10 oz. bars, 6½ cuts to lb, ½ butts, 10 lbs.	45
Currency, 12 oz. bars, 12 cuts to lb, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs,	46
Currency Navy, 2 x 4, 6½s to lb, ½ butts, 11 lbs.	46
Currency Navy, 12 to lb, ½ cads, 12 lbs.	46
Old Fox, 12s, butts 24 lbs, ½ butts 12 lbs.	48
Pay Roll, 10⅔ oz. bars, 5 cuts to the bar, 7½ cuts to lb, butts 20 lbs.	56
Pay Roll, 2 x3, 7 to lb, 22 lbs. cads & 12 lbs ½ cads.	56
Pay Roll, 6⅔ oz. bars, [thin]. 7½ spaces to the lb. boxes, 5 lbs..	56
Stag,	45

Tabacs à fumer.	
Empire, 4s., 6s., 12s.	46
Rosebud, 11¼ oz. bars, 7 cuts to lb butts, 20 lbs., boxes, 5 lbs.	51
Amber, 8s, and 3s....	60
Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 17 lbs, butts..	50

Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 8 1-2 lbs. 1-2 Butts	50
Hudson, 8s cads, 20 lbs.	53
Pacific, 8s cads, 20 lbs.	53

THE EMPORIUM CIGAR CO., SAINT-HYACINTHE

Cigares		Le mille
Club House	1/20	$22.00
Le Petit Clare	1/20	24.00
Little Perfectos	1/20	26.00
El Maska	1/20	28.00
Red Bluff	1/20	25.00
La Captiva	1/20	30.00
The Good Ones	1/20	33.00
Our Leader	1/20	35.00
Peruna	1/20	35.00
Mont-Pelée	1/20	37.00
Sir George	1/20	55.00
Representative	1/20	52.00
Emporium	1/20	55.00
Emporium	1/40	60.00
Our Clear Havana	1/20	55.00
La Pedida	1/20	60.00
El Corso	1/20	70.00
La Pedida	1/10	90.00
Los Angeles	1/40	100.00

JOSEPH COTE, QUEBEC.

Cigares		Le mille
Pointer	1/20	14.00
Quebec Queen	1/20	15.00
V. H. C.	1/20	25.00
Golden Flowers	1/20	25.00
Golden Flowers	1/40	25.00
My Best	1/20	25.00
Belle Canadienne	1/100	25.00
Doctor Faust	1/20	28.00
Doctor Faust, Fancy	1/40	30.00
St-Louis [union]	1/20	33.00
St-Louis [union]	1/40	35.00
Champlain	1/20	35.00
Champlain Fancy	1/40	36.00
V. C. [Union]	1/20	36.00
El Sergeant Premium	1/40	55.00
El Sergeant R. V. C.	1/10	$60.00
J.C. Cl. Havane, Puritanos	1/20	75.00

Tabac coupé canadien.

Petit Havane, 1/3 boîtes 10 lbs.	48
Petit Havane, 1/6 boîtes 10 lbs.	48
Quesnel, 1/9, boîtes 5 lbs.	65
Quesnel, 1/2, quantité à volonté	60
Côté's choice mixture, 1/4 tin	75
Côté's choice mixture, 1/2 tin	70
Côté's choice mixture, 1 lb.	65

Tabac en feuille depuis 14c. à 50c., paqueté en balle et en caisse de 25, 50, 100 et 200 lbs.

Tabac en poudre, en barils de 5, 10 et 20 lbs. 32 à 34c.

F. X. ST-CHARLES & CIE, MONTREAL

Tabacs de la Régie française.

Paquet papier gris	40 Gr.	.12
Paquet papier gris	100 Gr.	.36
Paquet papier jaune	40 Gr.	.16
Paquet papier jaune	50 Gr.	.17

Tabac à priser.

Poudre ordinaire	200 Gr.	1.25
Poudre ordinaire	500 Gr.	1.25

un. J'ai peut-être appris davantage des personnes qui ont l'intention d'acheter, et leur nombre est légion, que de celles qui achètent réellement.

Il y a une grande chose dans la publicité qui doit toujours être présente à l'esprit de l'annonceur, c'est que le public demande des faits. Il doit les avoir. Un flux de paroles et une abondance de rhétorique n'ont pas plus d'effet sur l'acheteur en général, peu importe qu'il désire acheter des peanuts ou du fer en gueuse, qu'une tempête de neige à Washington n'en aurait sur la chaleur des régions moins élevées. Il est possible qu'une annonce de cette sorte ait de l'effet sur quelques personnes peu intelligentes, mais ce n'est pas la classe de clients que le marchand désire intéresser. Dites la vérité au public en aussi peu de mots que possible, faites que votre annonce se lise bien et, bien entendu, soit attrayante; mais, tenez-la toujours dans les limites de la raison.

J'ai une grande foi dans la publicité par les journaux; il n'y en a pas de meilleure et certainement, il n'y en a pas de plus profitable. Aujourd'hui les journaux vont partout, sont lus partout et par tout le monde. La femme qui désire acheter une verge de calico, ou l'homme qui désire investir des milliers de dollars en valeurs de bourse doivent consulter les journaux avant de décider où ils iront et ce qu'ils achèteront.

Rien n'est plus important dans la publicité, aujourd'hui, que les gravures. On offre au lecteur des journaux et des magazines une si grande quantité d'annonces, qu'il est d'une importance vitale de trouver une annonce que ressortira des autres et attirera l'oeil du premier coup. Rien ne peut accomplir ce but aussi bien qu'un dessin. L'artiste doit raconter l'histoire entière rapidement, ou l'esprit vagabond du lecteur ira se fixer sur quelque autre chose. Toutefois il faut dire ceci à propos de l'usage des gravures, c'est qu'elles ne peuvent pas figurer seules et constituer de bonnes annonces. Elles doivent être agrémentées d'une matière à lire. La meilleure forme d'annonce consiste peut-être en une combinaison d'une gravure et de matière à lire, toutes les deux d'une tournure élégante et visant droit au but. Les journaux ont reconnu la valeur des gravures et comme leur format s'est agrandi, leurs milliers de lignes se sont multipliées c'est vrai, mais il est également vrai que le nombre de leurs gravures a augmenté deux ou trois plus que la quantité des lignes imprimées.

Au banquet offert à l'honorable Gouin, chaque convive a reçu en cadeau un paquet de cigarettes "Sweet Caporal" (de la Virginie) et un paquet de cigarettes Turques "Murad." Cette délicate attention, de la part des manufacturiers des cigarettes de ces fameuses marques, fut très appréciée et contribua à faire régner pendant le banquet un esprit de franche cordialité.

LES AFFAIRES ET LE PLAISIR.

Ls affaires sont, en apparence, notre but principal dans la vie, et le succès est l'étoile lumineuse qui montre le chemin à tout esprit ardent; mais il devrait y avoir une place pour tracer la ligne de démarcation qui sépare les affaires des choses purement domestiques. Je ne sais pas si c'est l'avidité pour l'argent qui nous affecte à cette époque, mais il semble qu'il y ait réellement aucune limite à cette convoitise.

Je connais un jeune homme qui est excessivement prospère. Je l'ai connu avant qu'il ne fût marié, avant que ses affaires ne fussent aussi bonnes. Je l'ai connu de nouveau quand il a commencé à se tailler un chemin peu après son mariage. Il fut un temps où $1,200 par an lui semblait une somme très raisonnable. Quand son salaire fut porté à $1,800, il prenait toujours plaisir à se trouver au milieu de ses amis moins fortunés, et parlait à sa femme de leurs plans futurs et de leur bonheur. Mais comme son revenu augmentait, ce jeune homme semblait être plongé de plus en plus dans les affaires jusqu'à ce que sa seule ambition fut de faire une autre opération qui augmenterait son compte en banque.

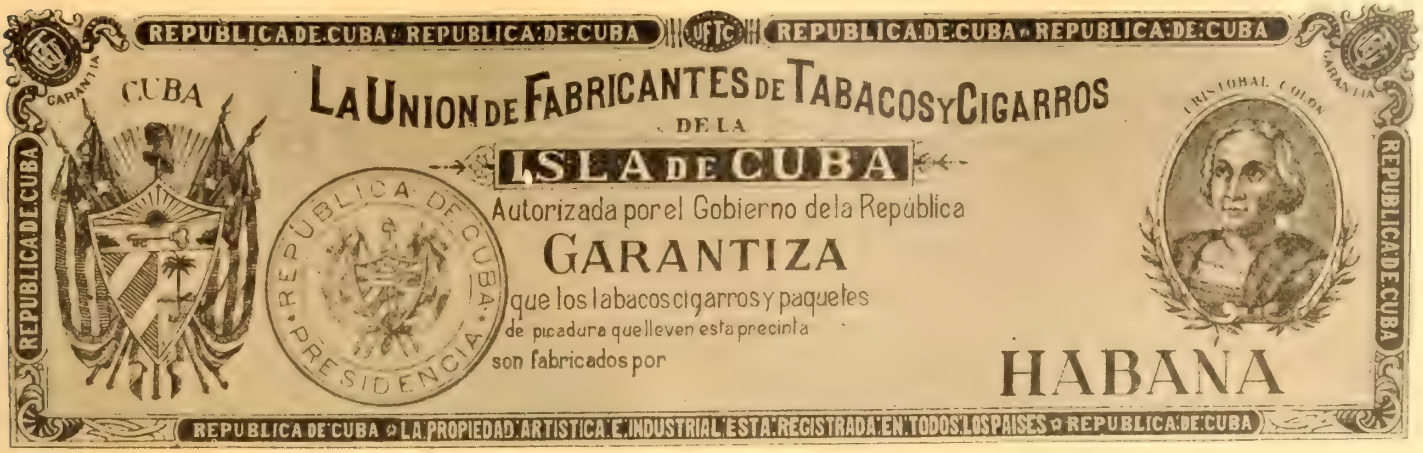
Au lieu d'avoir des amis réels et de jouir des réalités et des douceurs de la vie, il commença à inviter à dîner chez lui des hommes avec l'aide desquels il espérait mettre à exécution quelque plan dont il désirait obtenir de l'argent pour placer dans son opération. Sa femme devint un simple fournisseur des connaisances de son mari, car elle savait qu'il se souciait peu d'eux, bien qu'il les traitât avec une grande cordialité. Il devient maintenant un faiseur d'argent — et, par conséquent, un hypocrite — et il n'est pas douteux qu'il arrivera au but qu'il s'est fixé, c'est-à-dire à entasser une grande somme d'argent; car il regarde maintenant davantage à dépenser 5 c. qu'il ne regardait autrefois à dépenser $1.00.

Quel bien cela lui fera-t-il? Aucun certainement. Car, tandis qu'il n'a pas le temps maintenant de jouir de la vie intérieure, il se trompe lui-même avec la croyance qu'il en jouira quand il aura assez d'argent. Ce jour n'arrivera jamais; il n'en aura jamais assez. Il oublie que le temps a des ailes et que la jouissance de la vie est dans le jour qui passe. Quand il pensera qu'il est prêt à jouir des fruits de ses efforts, il s'apercevra que sa famille lui est étrangère et qu'il ne se plaît plus aux choses qui paraissaient devoir être si délicieuses quand il était jeune, alors que l'espoir donnait une teinte rosée à toutes les choses. Je dirai donc à tous les jeunes gens: travaillez, travaillez fort; mais oubliez votre travail au moins quelques heures sur vingt-quatre et pendant deux ou trois semaines consécutives en été.

Un bon cigare à 5 cents est assez difficile à trouver. Cependant, les fumeurs aiment le cigare Mont Pelée, fabriqué par The Emporium Cigar Co., St Hyacinthe, Qué. Ce cigare peut rivaliser, non seulement avec les autres cigares du même prix, mais avec d'autres cigares d'un prix plus élevé. Aussi les marchands qui tiennent cette marque peuvent être certains de faire de bonnes ventes.

Facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent

"L'UNION DES FABRICANTS DE TABACS ET CIGARES DE L'ILE DE CUBA"



La vignette ci-dessus, est un facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent la société : **"Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba,"** comme preuve de la provenance des tabacs, cigares et paquets de choix fabriqués à CUBA.

Les consommateurs de ces produits, qui désirent se procurer ceux qui se fabriquent à CUBA, avec de la véritable **"FEUILLE CUBAINE,"** ne devront pas acheter d'autres tabacs, cigares, et paquets de choix, que ceux qui portent sur leur enveloppe l'ETIQUETTE ou le sceau de garantie, de **"l'Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba;"** laquelle poursuivra, d'après la loi, ceux qui falsifient ou imitent, ou par tout autre moyen essayent de rendre inefficace la garantie qu'elle accorde.

COULEURS DE L'ETIQUETTE. — Elle est gravée en noir sur fond bleu pâle. Le facsimilé du sceau de la Présidence de la République est en bleu ciel.

Dans l'espace qui paraît non employé sur l'ETIQUETTE, est porté le nom du fabricant qui en fait usage.

MARCA REGISTRADA

POR LARRAÑAGA

ESTABLECIDA EN 1834

Grande Manufacture Indépendante de Tabacs de Vuelta Abajo.

de ANTONIA LOPEZCUERVO, Vve RIVERO.

GERANTS : Antonio J. Rivero. — Ricardo E. Rivero.

Bureaux : BELASCOAIN, 2 B. **Téléphone : 1138** (avec communication s'étendant à tous les départements de la manufacture.)

Adresse télégraphique : LARRANAGA, Havane.

Codes télégraphiques : A.B.C. 4e et 5e Editions. Lieber's Standard (Edition espagnole.) **Boite de Poste : 374**

GRAND PRIX DANS VINGT EXPOSITIONS

DERNIERE RECOMPENCE OBTENUE :

GRAND PRIX AVEC MEDAILLE D'OR

A LIEGE, 1905.

REPRESENTANTS ET AGENTS DANS TOUTES LES GRANDES VILLES DU MONDE.

Agents pour la vente au Canada

CHARLES LANDAU,

MONTREAL. Boite de Poste 497.

DURANT L'ANNEE 1905,

LA VENTE DE MES

Cigarettes Turques

"MURAD"

a augmenté considérablement par tout le Canada, dans les Cités, les Villes et la Campagne.

Mes remerciements et mes meilleurs souhaits de Nouvel An à tous ceux qui ont contribué à ce résultat satisfaisant.

S. ANARGYROS.

MONTREAL
VOL. V

FEVRIER 1906
No 2

LIQUEURS ET TABACS

(LIQUORS & TOBACCOS)

POUR LES FÊTES DE NOEL ET DU JOUR DE L'AN, UNE BOITE DE CIGARES

"DIXIE"

EST UN SUPERBE CADEAU.

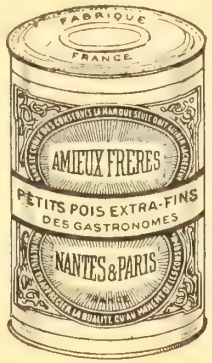
Miller & Lockwell

MANUFACTURIERS

16 Rue Arago

QUEBEC

Ce journal est publié par la "Compagnie de Publications Commerciales," Montréal



La Réputation des

SARDINES AINSI QUE DE TOUTES LES CONSERVES

DE

AMIEUX FRERES

est universelle et justifiée par leur devise

——— "TOUJOURS A MIEUX" ———

qu'ils mettent en pratique : : : : :

PRODUITS SANS RIVAUX.

MACARONI VERMICELLE
RIVOIRE & CARRET

Les Frères "MACARONI et VERMICELLI."

F. X. ST-CHARLES & CIE., Seuls Agents pour le Canada, - 39-41-43 rue St-Gabriel, MONTREAL.

LIQUEURS

LIQUEURS ET TABACS—Revue Mensuelle publiée par la Compagnie de Publications Commerciales (The Trades Publishing Co'y), 25 rue Saint Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration Il ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toute communication simplement comme suit: **LIQUEURS ET TABACS, MONTREAL, Canada.**

Organe officiel de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal.
Official organ of the Licensed Victuallers' Association of the City of Montreal.

VOL. V MONTREAL, FEVRIER 1906 No 2.

ASSEMBLEE GENERALE MENSUELLE

DE

L'Association des

COMMERÇANTS LICENCIÉS

de Vins et de Liqueurs

De la Cité de Montréal,

MERCREDI
7 Février 1906,
A 3 hrs p.m. très précises.

—AU—

Monument National

GENERAL MONTHLY MEETING

— OF THE —

LICENSED VICTUALERS'

ASSOCIATION

OF MONTREAL,

WEDNESDAY
7th of Feb., 1906,
At 3 p. m. sharp.

— IN THE —

Monument National

Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal : : : :

Incorporée en Juin 1884.

VICTOR [illegible]

L. A. [illegible]

H. A. Dansereau,
Nazaire Gauthier
Jos. Bariteau,
Nap. Tremblay.
A. J. Ayotte,
Eug. Masse,

ANDREW J. DAWES,
LAWRENCE A. WILSON
E. L. ETHIER, A. BLONDIN,
Pres Hon.

JAS. McCARREY
Vice-Pres.

VICTOR BOUGIE
Tresorier

Aviseurs :
Maire H. A. Ekers,
Ech. C. Robillard,
MM. Thos. Kinsella,
H. Laporte,
Ex-Maire.
Jos. Lamarche,
J. Ed. Quintal,
J. M. Fortier,
Jos. Tassé,

Licensed Victuallers' Association of Montreal: : : : :

Incorporated June, 1884.

Aviseurs Légaux : MM. J. L Perron, et P. G. Martineau,
Auditeurs : F. A. Chagnon, et Mortimer Hushion.

Telephones : { *Bell Main 4187,* / *Des Marchands 621.*

Bureau : 66 RUE ST-JACQUES.

Assemblée Générale Mensuelle

Montréal, le 2 Février 1906.

Monsieur.—**L'Assemblée Générale Mensuelle** des Membres de l'Association aura lieu mercredi, le 7 février 1906, à trois heures p. m., très précises au **Monument National**, No 218 rue St-Laurent, Chambre No 6.

Vous êtes respectueusement prié d'y assister.

Par ordre, Le Secrétaire.

General Monthly Meeting

Montreal, February 2nd 1906.

Sir.—**The General Monthly Meeting** of the Asssociation will be held on Wednesday the 7th Feb. 1906, at 3 p. m. sharp, in the **Monument National**, No 218 St. Lawrence Street, Room No. 6.

Your are respectfully requested to attend.

By order, The Secretary.

LES CONTRIBUTIONS DE 1906 SONT MAINTENANT DUES

J'ai l'honneur d'être, Messieurs,
Votre Obéissant Serviteur,
L. A. LAPOINTE.

FEES ARE NOW DUE FOR 1906

I have the honor to be, Sir,
Yours truly,
L. A. LAPOINTE.

AUX MEMBRES

Messieurs,—J'ai l'honneur de vous informer que, jusqu'à cette date, les membres affiliés et les maisons d'affaires suivantes sont en règle avec l'Association pour l'année 1906, à savoir :

BRASSEURS — BREWERS

MM. Dawes & Co.
" Wm. Dow & Co.

Mfrs d'Eaux Gazeuses — Ærated Water Mfrs.

MM. C. Robillard & Cie.
" Goulet & frère.

Extraits de Bœuf, etc.—Be f Extracts, etc.

MM. Bovril Limited—Fluid Beef.
" Colonial Fluid Beef.

DIVERS — MISCELLANEOUS

MM. Chs. C. DeLorimier, fleuriste.
" Gilbert Tibert, H. de T., Beauharnois.
" R. P. Laprairie, Voyageur.
" Paul Bibaud, Mch. Tailleur.
" Adolphe Lemay, Ent. P. Funèbres.
" Otto Zepf., Mch. de Bouchons.

DISTILLATEUR — DISTILLER

M. H. Corby.

TO MEMBERS

Sirs,—I have the honor to inform you that up to date the following Business Firms and affiliated members are in good standing with the Association, for the year 1906, viz :

VINS ET LIQUEURS—WINES & LIQUORS

MM. Lawrence A. Wilson Co. Limited.
" F. X. St. Charles & Cie.
" J. M. Douglas & Co, (a'ts, John Dewar & Sons, ld)
" Boivin, Wilson & Cie.
" Hudon, Hébert & Cie.
" D. Masson & Cie.
" N. Quintal & Fils.
" L. Chaput, Fils & Cie.
" H. O. Wootten, Mgr. (J. Robertson & Son, Ltd.)
" Wm Farrell Ltd.
" Meagher Bros. Co.
" Laporte, Martin & Cie, Ltée.

Fabricants de Cigares—Cigar Manufacturers

MM. P. Chaput, (La Champagne).
" The Tucket Cigar Co. (Hamilton).
" Armand Larue.

MARCHANDS—MERCHANTS

MM. L. Bécigneul, (Lake Megantic.)
" H. H. Guay, Victoriaville.

COMPTABLES-ACCOUNTANTS

M. Alex. Desmarteau.

ETIQUETTE BLEUE

Ventes plus Fortes que Jamais

GRAND PRIX
PARIS 1900
ST. LOUIS 1904
LIÈGE 1905
ET PLUS DE 50 MEDAILLES!

J.M. DOUGLAS & CIE.
AGENTS
MONTREAL.

ETIQUETTE BLANCHE

AVIS

Chaque mois vous serez avisés des maisons d'affaires additionnelles qui se seront mises en règle avec l'Association.

Les Membres Licenciés (Hôteliers et Restaurateurs) sont priés d'exiger de leurs fournisseurs les certificats d'affiliation, émis par l'Association, afin qu'ils se qualifient s'ils ne l'ont pas fait déjà.

A moins de circonstances absolues, les Membres Licenciés, dans tous les cas, ne devraient acheter que de ceux du Commerce qui sont membres en règle avec l'Association.

ORGANE OFFICIEL

Tout membre de l'Association de Montréal ou de la Fédération de la Province a droit à une copie gratuite du Journal "Liqueurs et Tabacs," et, au cas de non livraison, avis devra être donné au Secrétaire.

L. A. LAPOINTE, *Secrétaire.*

NOTICE

Each month you will be notified of the additional Business Houses which will be in good standing with the Association.

The Licensed Members (Hotel and Restaurant keepers) are requested to ask from their furnishers, certificates of affiliation, issued by the Association, so that they may qualify themselves if they have not done so already.

Unless circumstances absolutely prevent it, License Holders, in all cases, should only purchase from those in the Trade who are Members in good standing with the Association.

OFFICIAL ORGAN

All Members of the Licensed Victualers' Association of Montreal or the Federation of the Province are entitled to a free copy of the Newspaper "Liqueurs et Tabacs" and, in case of no delivery notice of the fact should be given to the Secretary.

L. A. LAPOINTE *Secretary.*

ASSEMBLEE GENERALE ANNUELLE DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES DE VINS ET DE LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL.

L'assemblée générale annuelle de l'Association des commerçants de liqueurs a eu lieu le 4 janvier au Monument National. A l'ouverture de l'assemblée, M. Amédée Blondin occupe le fauteuil présidentiel. Etaient présents: MM. Victor Lemay, président élu; James McCarrey, vice-président; L. A. Lapointe, secrétaire; Victor Bougie, trésorier, et les directeurs suivants: MM. Nap. Tremblay, H. A. Dansereau, Jos. Bariteau, Naz. Gauthier, A. J. Ayotte et Eugène Massé.

Remarqué parmi les membres présents: MM. Patrick Lloyd, F. A. Chagnon, T. McBriety, J. Schnyder, E. L. Ethier, Michael Murphy, O. Longpré, Alfred Henri, Wm. Dépatie, J. G. O'Neil, P. Scullion, P. Thibault, Théophile Goulet, Z. Larocque, A. Charest, T. Marcil, T. Cushing, E. Ménard, J. L. Patenaude et beaucoup d'autres.

Les minutes de la dernière assemblées sont lues et approuvées.

Le Trésorier, M. Victor Bougie, soumet le rapport financier pour 1905 comme suit:—

En décembre 1904, la balance en mains était de $2,915.59. Les recettes jusqu'au 31 décembre 1905, se sont élevées à $3,875.63, ce qui fait un total de $6,791.22.

Les déboursés relatifs à l'administration, aux honoraires des employés, etc., se sont élevés à la même date à $3,724.49, produisant une balance en caisse de $3,066.73. Voici donc le bilan: balance en caisse, $3,066.73; arrérages dûs par 106 membres au 31 décembre 1905, $490; ameublement des bureaux, $200, soit $690. Ce qui donne pour l'actif, un total de $3,756.73. Le passif ne s'élève qu'à $325: $225 dus au secrétaire et $100 à M. Blondin, ce qui laisse à l'actif de l'Association, une balance nette de $3,431.73. Ce rapport est signé par M. Victor Bougie, trésorier, et L. A. Lapointe, secrétaire, et certifié correct par les auditeurs, MM. F. A. Chagnon, et J. A. Ayotte, et accompagné de la signature, comme témoin, de P. E. Beaudry.

Sur proposition de M. E. L. Ethier, secondée par M. Nap. Tremblay, ce rapport est approuvé unanimement.

Le Secrétaire soumet ensuite le rapport suivant sur l'exercice de 1905, qui est aussi adopté à l'unanimité.

Aux membres de l'Association.

Messieurs:—

Vos directeurs ont l'honneur de vous faire rapport sur l'exercice finissant le 31 décembre 1905, et de vous présenter certaines statistiques établissant l'état actuel de l'Association.

Grâce à nos efforts, nous pouvons dire que, spécialement à Montréal, il n'y a, parmi les hôteliers et ceux qui sont intéressés dans le commerce de liqueurs, que bien peu d'entre eux qui ne fassent pas partie de l'Association.

Au cours de l'année dernière, 145 membres ont été rayés de la liste, 49 ont envoyé leur démission qui a été acceptée, et 84 ont été admis. Nous comptons cette année 661 membres, dont 555 en règle avec la constitution au 31 décembre 1905 et 106 qui doivent des arrérages au montant de $490.

Les membres qui doivent des arrérages sont répartis comme suit: 86 en dehors de la ville représentant $351 et 20 dans la ville, y compris la banlieue, représentant $139.

Nous avons à déplorer la perte des membres suivants durant l'année qui vient de s'écouler:

Jos. Lanctôt, Dame Wm. Bolton, Joséphat Houde, Philippe Vincent, Peter J. Kennedy, Jos. Allard, Edouard Fortin, Ludger Martin, J. M. Leduc, A. E. Mallette, Zotique Roy, Gustave Mallette, Alfred Clarke, W. J. Hopkins.

Aux familles des défunts nous offrons nos plus sincères condoléances.

Il y a eu, au cours de l'année dernière, 9 assemblées générales et 15 assemblées du bureau de direction.

Ont fait acte de présence aux réunions des directeurs:

Le Président	14 fois.
Le Vice-Président	8 "
Le Secrétaire	15 "
Le Trésorier	9 "
M. V. Lemay	9 "
M. N. Gauthier	14 "
M. Jos. Bariteau	15 "
M. H. A. Dansereau	12 "
M. Jos. McCarrey	13 "
M. Nap. Tremblay	12 "

Le tout respectueusement soumis.
Montréal, 4 janvier, 1906.

L. A. Lapointe,
Secrétaire.

Puis lecture est faite d'une lettre de M. J. Arthur Tanguay qui, après avoir été prié de se porter à la présidence, déclare retirer sa candidature en faveur de M. Victor Lemay. "Je ne suis, dit M. Tanguay, qu'un membre d'hier pour ainsi dire, tandis que M. Lemay a été un des promoteurs de la Société, et l'a suivie pas à pas dans ses luttes, depuis ses débuts. Dans ces circonstances, mon devoir est de m'effacer et c'est ce que je fais sans arrière-pensée..." M. Tanguay promet son entier concours au progrès de l'Association et exprime ses remerciements les plus vifs à ceux qui lui ont donné une si grande preuve de confiance.

En conséquence, M. Victor Lemay est déclaré élu président de l'Association pour l'année 1906.

Avant de laisser son siège, M. Blondin fait les remarques suivantes:

Messieurs,

Avant de céder le fauteuil que j'ai occupé, grâce à votre confiance pendant les deux années qui viennent de s'écouler, j'ai à remplir un devoir qui m'est bien agréable, celui de vous remercier tous de l'honneur que vous m'avez fait en m'appelant à présider à vos délibérations.

JOHN HOPE & CO., MONTREAL.

Seuls Agents au Canada de :

MM.	John de Kuyper & Son	ROTTERDAM	*Gin de Hollande.*
"	Martell & Co	COGNAC.	*Cognacs.*
"	Jules Robin & Co	"	*Cognacs.*
"	Cockburn, Smither & Co	OPORTO	*Vins de Port.*
M.	M. Misa	XERES DE LA FRONTERA	*Sherries.*
"	S. Darthez	REUS (TARRAGONE)	*Ports Tarragone.*
MM.	Barton & Guestier	BORDEAUX	*Clarets, Sauternes et Huile d'Olive.*
"	Deinhard & Co	COBLENZ	*Hocks et Moselles.*
"	C. Marey & Liger-Belair	NUITS	*Bourgognes.*
"	E. & J. Burke, Limited	DUBLIN ET LIVERPOOL	*Guiness's Stout, Bass's Ale, Whiskies Irlandais et Rhum de la Jamaïque.*
"	C. G Hibbert & Co	LONDRES	*Bass's Ale.*
"	Bulloch, Lade & Co, Limited	GLASGOW	*Whiskies Ecossais.*
"	Cantrell & Cochrane, Limited	BELFAST ET DUBLIN	*Ginger Ale, Soda et Eau de Seltz.*
"	Field, Son & Co	LONDRES	*Sloe Gin, Orange Bitters, Rhum de la Jamaïque.*
"	Moet & Chandon	EPERNAY	*Champagnes.*

Booth & Co's. (LONDRES) *Old Tom et Dry Gin.*

Comme vous le savez, Messieurs, dans toute organisation, dans toute association, une grande partie du travail se fait dans les assemblées du Bureau de Direction, et quand vous vous réunissez au commencement de chaque mois, vous pouvez vous rendre compte que vos Directeurs veillent aux intérêts de notre Association par les diverses propositions et résolutions qu'ils soumettent à votre approbation.

Je me plais aujourd'hui à remercier mes collègues du Bureau de Direction du concours actif et éclairé qu'ils ont apporté à l'étude des questions qui, depuis notre dernière assemblée générale annuelle, ont reçu une solution définitive conforme aux voeux de notre Association.

Vous savez, Messieurs, les demandes que nous avons formulées dans les conventions de la Fédération des Commerçants en Vins et Liqueurs de la province de Québec. Depuis lors, nous n'avons cessé de nous adresser au gouvernement pour obtenir une refonte de la loi des licences et nous avons pu enfin, à la session du mois de mai dernier, obtenir satisfaction sur plusieurs points qui nous tenaient à coeur et qui ont profondément modifié la loi des licences de 1900.

Ainsi, dans les campagnes, nos collègues commerçants en vins et liqueurs ne sont plus dans l'obligation de recueillir 25 signatures pour pouvoir obtenir une licence.

Dans les villes, le nombre des licences est maintenant limité, comme il l'était antérieurment dans les cités de Montréal, Québec, St-Henri et Ste-Cunégonde.

Nous n'avons pas obtenu tous les amendements que nous aurions désirés; mais, je crois devoir le déclarer de nouveau, la loi amendée à la dernière session est, sous bien des rapports, plus équitable que celle qui régissait notre commerce auparavant.

Vous savez que notre Bureau de Direction a fait des démarches auprès du Trésorier Provincial pour faire amender la loi de nouveau en ce qui concerne les transferts de licence dont le tarif est excessif. Nous espérons qu'à la prochaine session le législateur nous traitera avec plus d'équité. Notre commerce est déjà plus surchargé de taxes que tout autre commerce et il serait souverainement injuste de laisser subsister une taxe qui revêt la forme d'une pénalité contre un acte légitime de commerce.

Nous nous sommes élevés de toutes nos forces contre l'octroi des licences à peine déguisées. Nous croyons sincèrement que le gouvernement provincial modifiera la loi de manière à ce que sa bonne foi ne puisse être surprise quand de nouvelles demandes de licences de Clubs lui seront adressées.

Dans un autre ordre d'idées, Messieurs, notre Bureau de Direction a pris une initiative qui a reçu votre approbation pleine et entière, si nous en jugeons par le succès qu'a remporté le 12 juillet dernier notre Excursion à Oka. Votre Bureau de Direction a pensé qu'une fête de famille à laquelle seraient conviés, au moyen de billets complimentaires, les seuls membres de l'Association, ainsi que leurs femmes et leurs enfants, aurait votre complet assentiment. Notre attente n'a pas été déçue et il serait à désirer que chaque année, semblable excursion pût nous réunir tous de nouveau.

Messieurs,

Si, dans l'année qui vient de prendre fin, nous avons obtenu quelques résultats, nous les devons à l'harmonie qui n'a cessé de régner au sein de notre Association; à l'intérêt que chacun de nous prend à son développement et aux efforts de tous pour maintenir sa bonne renommée.

L'union a fait notre force dans le passé, elle la fera encore dans l'avenir.

Rallions-nous autour de notre nouveau Président, prêtons-lui tous notre concours, comme tous vous m'avez prêté votre appui, et notre belle et grande Association sera toujours forte, puissante et respectée.

C'est le meilleur voeu que je puisse faire en laissant ce fauteuil auquel m'avait appelé votre confiance qui m'a été si précieuse dans l'accomplissement de ma tâche.

Encore une fois, Messieurs, merci.

M. Victor Lemay est alors conduit au siège présidentiel au milieu des applaudissements de l'assemblée et prononce le discours suivant:

Messieurs,

C'est un honneur enviable et envié que d'être appelé à présider une Association de l'importance de celle des Commerçants en Vins et Liqueurs de la Cité de Montréal. Je vous remercie bien sincèrement de l'honneur que vous m'avez fait et de la confiance que vous avez placée en moi en m'appelant à diriger les destinées de cette Association pendant l'année qui commence.

Je ne pourrai mieux vous remercier qu'en accomplissant avec dévouement les devoirs que m'impose ma nouvelle charge.

L'accomplissement de ces devoirs me sera d'ailleurs rendu facile, grâce au concours des hommes dévoués et éclairés qui composent le Bureau de Direction que vous avez choisi.

Si je ne craignais de blesser la modestie de notre ami M. L. A. Lapointe, je dirais que notre dévoué secrétaire est pour nous le plus précieux auxiliaire, un guide sage et éclairé dont les conseils et les idées nous ont fait remporter plus d'une victoire dans des moments critiques, c'est-à-dire quand il nous fallait batailler ferme pour obtenir des amendements qui nous soient favorables à l'acte des licences.

Avec le concours de mes collègues du Bureau de Direction j'espère que nous ferons de bonne besogne, car comme vous le savez, il semble écrit que nous aurons toujours à lutter pour notre existence.

La question de l'abolition des clubs non sociaux a déjà été abordée dans nos assemblées; nous ne la laisserons pas tomber jusqu'à ce que nous ayons obtenu pleine satisfaction. Il nous faut non seulement arriver à la disparition des faux clubs actuellement existant, mais encore obtenir des amendements à la loi, de telle sorte qu'il soit impossible à l'avenir d'obtenir des licences pour de tels clubs qui causent un tort considérable à notre commerce.

En second lieu, nous ne travaillerons pas avec moins d'ardeur pour faire réduire la taxe de transfert des licences. Le gouvernement, pour ces transferts, a fixé des taux exorbitants et un grand nombre de ventes de fonds de commerce ont été impossibles par suite des sommes énormes que le gouvernement a imposées sur les transferts. J'ai l'espoir que le gouvernement, malgré son désir évident d'augmenter les revenus de la province, ne maintiendra pas un impôt écrasant sur des commerçants qui paient déjà plus que leur part de taxes au Trésor.

Dans toutes ces questions, Messieurs, nous avons le bon droit de notre côté. Nous ne demanderons jamais que ce qui est juste et raisonnable, mais nous le demanderons avec fermeté, énergie et persévérance.

Nous réussirons, j'en ai la conviction absolue, grâce à l'excellence de notre cause et à l'appui que vous accorderez aux démarches et au travail de votre Bureau de Direction.

Pour terminer, Messieurs, laissez-moi vous dire que je m'efforcerai sans cesse de me rendre digne de votre confiance qui m'honore, d'être à la hauteur de la tâche qui m'incombe; en un mot je marcherai sur les traces de mes prédécesseurs à la présidence.

Merci, Messieurs, de toute la confiance que vous m'avez témoignée.

Le Secrétaire annonce qu'il a reçu de MM. Patrick Scullion, William Dépatie et Victor Lemay, leur démission comme candidats à la charge de directeurs. MM. Nazaire Gauthier, H. A. Dansereau, Joseph Bariteau, Napoléon Tremblay, A. J. Ayotte et Eugène Massé furent déclarés élus directeurs pour l'année courante.

Brasseurs, Embouteilleurs,
Marchands de Vins en Gros
et tous ceux qui font usage

DE

BOUCHONS

doivent s'adresser pour leurs
besoins à

S. H. EWING & SONS

Les représentants au Canada de la plus forte maison d'exportation de

Bouchons d'Espagne

et, par conséquent, de la plus
importante maison du monde.

AGENTS AU CANADA

— POUR —

La Maison M. C. ROSENFELD CO., Incorporated, Boston.

FABRICANTS DE MACHINES
POUR EMBOUTEILLEURS.....

SUCCURSALE A TORONTO, 29 CHURCH ST.

BUREAU PRINCIPAL, 96 RUE KING, MONTREAL.

TELEPHONES : BELL, MAIN 65; MARCHANDS. 522.

Les autres directeurs sont MM. James McCarrey, vice-président; L. A. Lapointe, secrétaire, et Victor Bougie, trésorier, tous élus par acclamation à la dernière séance.

Il est proposé par F. A. Chagnon, secondé par Jas. McCarrey et résolu unanimement que MM. Andrew J. Dawes, Lawrence A. Wilson, E. L. Ethier et Amédée Blondin, soient élus Présidents honoraires de l'Association.

La nomination par M. le Président de MM. F. A. Chagnon et Mortimer Hushion comme auditeurs, pour l'exercice de 1906, est unanimement approuvée.

M. Jas. McCarrey, après avoir fait l'éloge de feu l'Hon. Raymond Préfontaine, en quelques mots bien choisis, propose la résolution suivante:

Proposé par M. Jas. McCarrey, secondé par M. H. A. Dansereau.

Il est résolu que:

L'Association a appris avec un vif regret la mort prématurée de l'Honorable Raymond Préfontaine, ministre de la Marine et des Pêcheries.

L'Association perd en lui un ami distingué. Il a rendu très souvent des services signalés à cette Association qui, dans cette triste circonstance, désire rendre un dernier hommage à sa mémoire et prier sa famille éplorée d'accepter ses plus sincères condoléances, et décide que copie de la présente résolution soit adressée à la famille du défunt et à Sir Wilfrid Laurier et aux journaux.

M. L. A. Wilson soulève la question des candidatures à la mairie, en prenant le parti de M. Ekers contre M. Doran qui, dit-il, est le candidat du "Witness" et des sociétés de tempérance. Or, M. Wilson déclare qu'il ne fait pas de distinction de races lorsqu'il s'agit des intérêts du commerce des liqueurs. Il serait en faveur d'un maire irlandais mais il se trouve qu'il n'y en a pas d'autres que M. Doran, M. McShane ayant retiré sa candidature, le sénateur Cloran n'ayant pas encore donné son adhésion. M. Wilson est convaincu que l'élection de M. Doran serait de nature à nuire considérablement à l'Association; puis il présente finalement la proposition suivante:

Proposé par M. L. A. Wilson, appuyé par M. Amédée Blondin:

Que les membres de cette Association ont appris avec plaisir que M. l'échevin H.-A. Ekers a consenti à poser sa candidature à la mairie.

Que le passé de M. l'échevin Ekers, comme homme public, nous autorise à croire qu'il fera son devoir sans crainte et en toute justice pour lui-même et les citoyens en général.

Que cette Association lui offre son appui dans cette élection.

M. Blondin appuie dans le même sens que M. Wilson. Il est en faveur de M. Ekers, comme de M. Robillard et fait remarquer que les membres de l'Association avaient eu raison dans l'intérêt de la société d'appuyer l'élection du maire Laporte qui les a traités avec justice en maintes occasions.

C'est d'abord M. James McCarrey, vice-président, qui se prononce contre cette proposition, "laquelle, dit-il, apportera aux membres de l'Association, et avant longtemps, de profonds regrets.

M. Patrick Scullion se prononce dans le même sens que M. McCarrey et M. Thos. Cushing, président de la Montreal Brewing Co., est d'avis et prétend qu'un maire n'a aucune influence au conseil et se prononce fortement contre l'introduction d'une motion semblable.

Le Secrétaire exprime ses regrets de ce que la discussion est un peu acrimonieuse. Il déclare toutefois que cette question doit être réglée. La proposition est dans l'ordre et rien n'empêche de décider ce que nous devons en faire. On parle trop de nationalités et de races. Je suis en faveur de M. Ekers, et quand j'ai signé pour lui, je ne me suis pas demandé s'il était un protestant, un catholique, un irlandais, un anglais ou un canadien-français. Des candidats, c'est lui qu'il nous fallait et il a mon appui. Je suis convaincu que M. Doran est l'homme du "Witness." "D'un autre côté, je vous ferai remarquer, ajoute M. Lapointe, qu'on ignore encore l'attitude de M. Cloran. Va-t-il accepter la candidature? Il n'a pas encore dit non. Il serait peut-être opportun de renvoyer cette proposition jusqu'à ce qu'on soit fixé."

M. Lapointe fait ensuite allusion à certaines rumeurs l'accusant d'être l'homme de Ekers et le représentant de L.-A. Wilson au Conseil municipal. Il remet au point ces fausse tés. Puis il termine par quelques considérations générales sur la situation des hôteliers et des commerçants de liqueurs et déclare qu'il ne blâme pas l'intervention de Mgr Bruchési au sujet de certains abus.

Finalement, après quelques autres discussions, M. Wilson explique qu'il comprend l'impossibilité pour le moment d'indiquer un candidat; sa proposition, selon lui, n'est qu'une protestation contre la candidature Doran.

Bref quelques voix demandent le vote, alors que M. McCarrey se lève immédiatement et demande l'ajournement de la séance, secondé par M. Nap. Tremblay. Le vote est pris, et ne donne que 7 voix pour l'ajournement qui est par conséquent perdu. M. Wilson, revient alors sur son opinion et demande que sa proposition reste sur la table, puis en fin de compte, "pour rétablir le calme," comme il le dit, il la retire définitivement.

Puis l'assemblé s'ajourne.

GENERAL YEARLY MEETING OF THE LICENSED VICTUALLERS' ASSOCIATION OF MONTREAL.

This general yearly meeting was held January 4th at the Monument National, M. A. Blondin presiding. There were also present: MM. Victor Lemay, elected president; James McCarrey, vice-president; L. A. Lapointe, secretary; Victor Bougie, treasurer, and the following directors: MM. Nap. Tremblay, H. A. Dansereau, Jos. Bariteau, Naz. Gauthier, A. J. Ayotte et Eugène Massé.

Noticed among the present members: MM. Patrick Lloyd, F. A. Chagnon, T. McBriety, J. Schnyder, E. L. Ethier, Michael Murphy, O. Longpré, Alfred Henri, Wm. Dépatie, J. G. O'Neil, P. Scullion, P. Thibault, Théophile Goulet, Z. Larocque, A. Charest, T. Marcil, T. Cushing, E. Ménard, J. L. Patenaude and many others.

The minutes of the preceeding meeting are read and approved.

The treasurer, M. V. Bougie, submits his financial report for the year 1905.

In December 1904 the cash on hand amounted to $2,915.59. The receipts up to December 31st 1905 were $3,875.63, making in all $6,791.22. Administrative expenses and salaries amount to $3,724.49 leaving a cash balance of $3,066.73. Back dues of 106 members up to December 31st 1905, $490, furniture of office $200, making a total of $690. Thus making assets of $3,756.73, the liabilities being $325, $225 due the Secretary and $100 to M. A. Blondin, leaving a net balance of $3,431.75.

This report is signed by MM. V. Bougie, L. A. Lapointe and certified as being correct by the auditors, MM. F. Chagnon and J. A. Ayotte and witnessed by P. E. Beaudry.

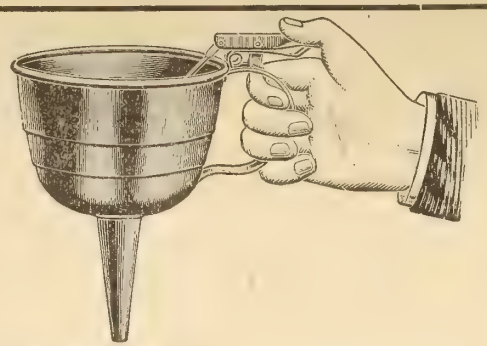
This report is unanimously approved.

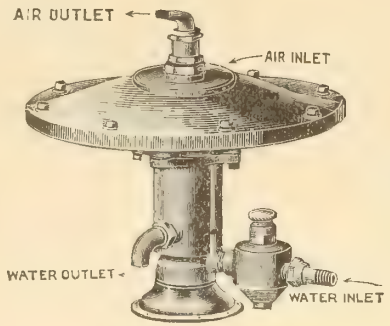
The Secretary then submits his report for the year 1905 which is also unanimously adopted.

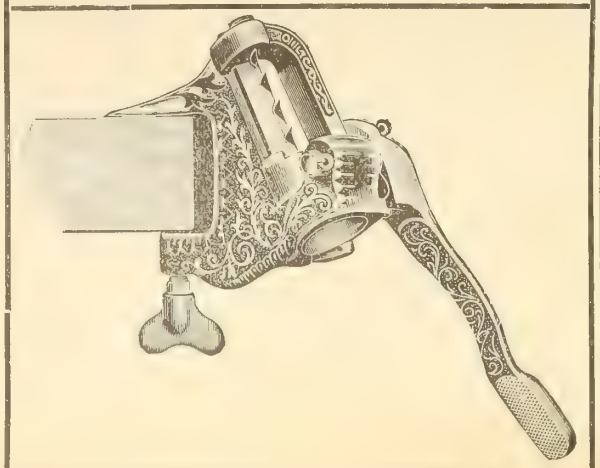
Gentlemen,

Your directors have the honor to submit a report of the year ending December 31st 1905 and to lay before you certain facts showing the actual position of the Association.

Thanks to our efforts one may say that in Montreal especially there are but very few among the hotel-keepers or among those connected with the liquor trade who do not belong to this Association.







NOUS SOMMES LES SEULS MANUFACTURIERS CANADIENS DE . .

Pompes à Bière,
et **Pièces de Pompes,**
Boites de Serpentin
et **Boites à Glace,**
Cabinets de Bars,
"Work Boards,"
Crachoirs,
Extracteurs de Bouchons
et **leurs Pieces,**
Compresseurs de Citrons,
Vases a Eau Chaude,
Mesures en Cuivre,
Cuilleres, Agitateurs, etc.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE DE FOURNITURES POUR BARS.

Nous réparons toutes sortes de Pompes à Bière.

TÉLÉPHONE BELL : MAIN 3245.
TÉLÉPHONE DES MARCHANDS : 774

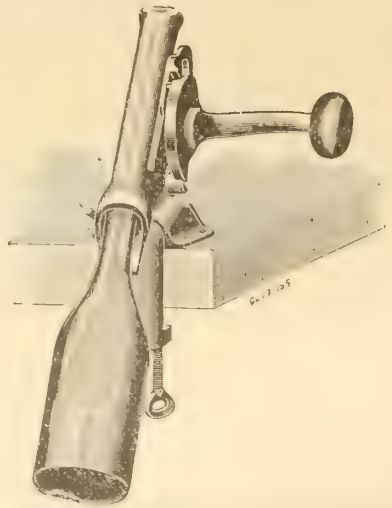
THE HAMILTON BRASS MFG. CO.

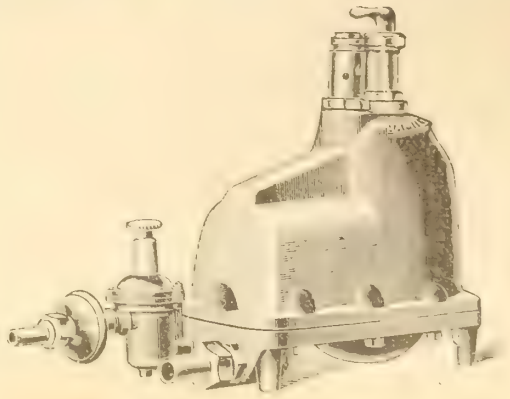
Limited.

327, rue CRAIG Ouest,
MONTREAL.

BUREAU PRINCIPAL ET MANUFACTURE A

HAMILTON, ONT.





During the past year, 115 names were struck off the list, 19 resignations were accepted and 84 new members were admitted. Our Association numbers this year 661 members of which 555 are in good standing on December 31st 1905 and 106 members owing back dues amounting to $490.

The members owing arrears of dues are located as follows: 86 residing outside the city owing $351, and 20 in the city and suburbs representing $139.

We record with regret the death of following members during the past year:

Jos. Lanctôt, Dame Wm. Bolton, Joséphat Houde, Philippe Vincent, Peter J. Kennedy, Jos. Allard, Edouard Fortin, Ludger Martin, J. M. Leduc, A. E. Mallette, Zotique Roy, Gustave Mallette, Alfred Clarke, W. J. Hopkins.

We wish to express our sincere sympathy to the bereaved families.

There have been during the past year 9 general meetings and 15 directors' meetings.

There were present at the directors meetings:

The President.	14	times.
The Vice-President. ..	8	"
The Secretary.	15	"
The Treasurer.	9	"
M. V. Lemay.	9	"
M. N. Gauthier. . . .	14	"
M. Jos. Bariteau. . . .	15	"
M. H. A. Dansereau. .	12	"
M. Jos. McCarrey. . .	13	"
M. Nap. Tremblay. . .	12	"

Respectfully submitted.

Montreal, January 4th 1906.

L. A. Lapointe,
Secretary.

A letter from J. A. Tanguay is read in which he states that although he was requested to run for president he withdraws in favor of Mr. V. Lemay. Mr. Tanguay states that he is but a new members, whereas Mr. V. Lemay was one of the promoters of the Association, and has witnessed its initial steps. He says under the circumstances it is my duty to withdraw and I do so without any afterthought. Mr. Tanguay promises to do all he can to promote the interests of the Association and thanks those who have given him such an evident proof of their confidence.

Mr. Virtor Lemay is therefore declared president of the Association for the year 1906.

Before resigning his office Mr. A. Blondin made the following remarks:

Gentlemen,

Before leaving the presidential chair which I have had he honor to fill for the past two years I must thank you for the honor which you have done me in choosing me to preside over your meetings.

As you know, a large portion of the work of any association is done during the meetings of the board of directors, and when you assemble at the beginning of each month you are made aware, by the various propositions and resolutions submitted for your approbation, that your board of directors is continually watching over the interests of our association.

I take pleasure in thanking my colleagues on the board of directors for their valuable assistance and careful study of the questions which we have been able to definetely solve, since our last general meeting.

You are acquainted with the terms of the requests which we formulated during the convention of the Federation of Wine and Spirit Dealers of the Province of Quebec. Since then we have not ceased to address the Government in order to secure a remodelling of the License Law and have had the satisfaction during the session of last May of securing several concessions, which we were very anxious to obtain and which have greatly modified the License Law of 1900.

For instance, in the country districts, our colleagues, the licensed victuallers, are no longer obliged to have 25 signatures in order to obtain a license.

In the towns, the number of licenses is limited in the same manner as in the cities of Montreal, Quebec, St. Henry and Ste. Cunégonde.

Although we have been unable to obtain all the amendments we should have desired, I believe I may reiterate the statement, that the law, such as amended at the last session, is in a great many ways more just than the one which previously regulated our trade.

You are aware that our board of directors has approached the Provincial Secretary in order to have some changes introduced in the law with respect to the transfers of licenses, the cost of which is excessive. We hope that at the next session the law-makers will do us justice.

Our trade has already more burdens than any other trade and it would be decidedly unjust to allow a tax to remain which has every appearance of penalizing a legitimate commercial transaction. We have protested in the strongest manner against the granting of club licenses to so-called clubs which are nothing but barely disguised drinking resorts.

We sincerely believe the Provincial Government will modify the law in such a way that no mistakes will be made when new applications for Club licenses will be forthcoming.

Our board of directors met with your approval when it undertook the excursion to Oka on July 12th, which was, as you are well aware, a most successful outing. Your directors thought that a family gathering, to which only the members of the Association and their families would be invited by means of complimentary invitations, would meet with your approbation. We have not been disappointed and it is to be hoped that every year such an excursion will take place.

Gentlemen,

That during the year which has just finished we have obtained such results is due entirely to the harmonious feeling which prevades our Association, and to the interest that each and every member takes in the progress and good name of our Association.

Unity has made our strength in the past and will continue to do so in the future.

Let us rally around our new President, help him as you have helped me and our splendid Association will always be strong, powerful and respected.

This is the greatest whish I can express on leaving the presidential chair which you have for so long entrusted to me. Once more, Gentlemen, I thank you."

Mr. Victor Lemay then takes the presidential chair amidst the plaudits of the members and makes the following speech:

Gentlemen,

It is indeed a most sought after distinction to be called upon to preside over the Licensed Victuallers Association of Montreal. I thank you most sincerely for the honor and for the trust you have placed in me by choosing me to conduct the affairs of this Association during the year which has begun.

The best way I can thank you is by fulfilling to the best of my ability the duties of my new office.

This task however will be made much less arduous by the assistance of the enlightened and trustworthy men you have chosen as directors.

Were it not for the fact that I might wound our friend M. L. A. Lapointe's modesty, I should say that our most worthy secretary is our most precious auxiliary under whose careful guidance and thanks to whose advice and enlightened ideas we have been victorious in critical times, especially when we had such difficulty in obtaining modifications to the License Act.

With the help of my colleagues of the

PAR DECISION ROYALE

"CANADIAN CLUB"
WHISKY.

"IMPERIAL"
WHISKY.

DISTILLÉS ET EMBOUTEILLÉS PAR

HIRAM WALKER & SONS, LIMITED.

WALKERVILLE, ONTARIO, CANADA.

ENTREPOTS :

LONDON, NEW-YORK, CHICAGO, VILLE DE MEXICO, VICTORIA, B. C.

AGENTS : WALTER R. WONHAM & SONS

CHAMBRES 24, 25 ET 26, GREAT NORTH WESTERN TELEGRAPH CHAMBERS, MONTREAL

board of directors I hope we shall be able to do much good work, for, as you well know, it seems ordained that we shall always be obliged to [illegible] existence.

The subject of the abolition of social clubs has already [illegible] meetings. We shall not drop this question until we have obtained full satisfaction. We must not only see that the now so-called clubs are done away with, but we must obtain such amendments to the law as in future will prevent the granting of licenses to clubs of this nature, the cause of untold harm to our trade.

We shall also use our best efforts to have the tax on the transfer of licenses reduced. The Government has made exorbitant rates for these transfers and has thus prevented the sale of a great number of establishments.

I have hopes that, notwithstanding the Government's desire to increase the revenues of the Province, this crushing tax will not be maintained to the detriment of a class of business men who already pay more than their share of taxes into the Treasury.

In all these questions, Gentlemen, we have right on our side. We shall only demand what is just and reasonable, but this much we will insist upon earnestly, energitically and perseveringly.

I have the absolute conviction that we shall succeed, as our cause is a just one and thanks to the support you will give us and the efforts of your board of directors.

Before closing let me assure you, Gentlemen, that I shall always endeavor to be worthy of the trust you have placed in me. In one word I shall follow the footsteps of those who have been president before me.

Again, let me thank you, Gentlemen, for the confidence you have placed in me.

The secretary declares having received notification that Messrs. Patrick Scullion, Wm. Débatie and V. Lemay, are not candidates for election to the Board of Directors; therefore Messrs. N. Gauthier, H. Dansereau, Jos. Bariteau, Nap. Tremblay, A. J. Ayotte and Eug. Massé are appointed directors for the coming year.

The other directors, Messrs. J. McCarrey, vice-president, L. A. Lapointe, secretary, and V. Bougie, treasurer, were elected by acclamation at the last meeting.

On proposition made by F. A. Chagnon, seconded by Jas. McCarrey and unanimously carried, it is resolved that Messrs. A. J. Dawes, L. A. Wilson, E. L. Ethier and A. Blondin, be elected honorary presidents of the Association.

Messrs. F. A. Chagnon and Mortimer Hushion are the unanimous choice for auditors for the year 1906.

Mr. Jas. McCarrey after having pronounced a few well chosen words on the occasion of the death of the late Hon. R. Préfontaine makes the following proposition, seconded by H. A. Dansereau.

It is with the greatest regret that this Association has been made acquainted with the premature demise of the Hon. Raymond Préfontaine, minister of Marine and Fisheries. This Association loses a distinguished friend. He has often rendered valuable services to this Association which on this sad occasion wishes to render a last homage to his memory and tenders to the bereaved family its most sincere condolences and directs that a copy of this resolution be sent to the family of the deceased, to Sir W. Laurier and to the papers.

Mr. L. A. Wilson then introduces the question of the candidatures to the mayoralty and sides with Mr. Ekers against Mr. Doran, whom he states, is the candidate of the "Witness" and of the temperance societies. Mr. Wilson says that he makes no race distinction when the interests of the liquor trade are at stake.

He would be in favor of electing an Irish mayor but there is no other but Mr. Doran, Mr. McShane having withdrawn and Senator Cloran not having declared himself. Mr. Wilson is convinced that the election of Mr. Doran would mean considerable harm to the Association and makes the following motion.

Moved by L. A. Wilson, seconded by Amédée Blondin:

That the members of this Association have learned with satisfaction that Alderman H. A. Ekers has consented to stand as a candidate for the mayoralty.

That Alderman Ekers, judging by his past record as a public man, may be relied upon to do his duty fearlessly and with all due credit to himself and the general body of citizens.

That this Association begs to offer him its support in the said election.

Mr. Blondin is of the same opinion as Mr. Wilson.

He favors Mr. Ekers and Mr. Robillard and states that the Association was right in supporting Mayor Laporte who treated them with fairness in a great many instances.

Mr. James McCarrey, vice-president is opposed to this motion which he states will be of a nature to cause the deepest regret to the members of the Association.

Mr. Patrick Scullion endorses the statement of Mr. McCarrey.

Mr. Thos. Cushing, president of the Montreal Brewing Co., claims the Mayor has no influence in the Council and declares himself as formally opposed to the motion under discussion.

The Secretary expresses his regrets that the discussion has become somewhat acrimonious. He however declares that this question must be decided.

The proposition is in order and nothing prevents us from deciding what we are to do. There is too much talk altogether about races and nationalities. I am in favor of Mr. Ekers and when I signed for him I did not consider whether he was a protestant, a catholic, an Irishman, an Englishman or a French-Canadian. I considered he was our best candidate and therefore he has my support. I am convinced that Mr. Doran is the man of the "Witness." On the other hand, adds Mr. Lapointe, you must consider that you do not know Mr. Cloran's decision.

Will he be a candidate?

He has not yet refused.

It would be probably advisable to lay the motion over until the situation is made clear.

Mr. Lapointe then alludes to various rumors to the effect that he is Ekers' man and the representative of L. A. Wilson at the Municipal Council. He easily refutes these falsehoods.

He closes by making some general remarks regarding the position of hotelkeepers and of liquor merchants and adds that he does not find fault with Mgr. Bruchési's intervention on account of various abuses.

Finally, after more discussion Mr. Wilson explains that he understands it is now impossible to designate a candidate; his proposition, he states, is nothing but a protestation against the Doran candidature.

Some members ask that the vote be taken, whereas Mr. McCarrey, seconded by Mr. N. Tremblay, proposes the meeting be adjourned.

The vote being taken, 7 votes only are for adjournment, the motion being therefore declared lost. Mr. Wilson reconsiders his opinion and asks that his motion be laid over and finally, so as to restore order, he withdraws the motion altogether.

The meeting adjourns.

M. W. A. Mitchell qui visite la clientèle des hôteliers de Montréal dans les intérêts de MM. John Robertson & Son Ltd, a pris de très fortes commandes pour l'excellent whisky écossais Private Stock plus communément connu sous le nom de "Private John."

La maison A. O. Fiset, 15 rue Gosford, Montréal, nous rapporte d'excellentes ventes du gin hollandais "Meijer". On nous dit que les clients qui en ont acheté le trouvent le "meilleur" de tous les gins.

Le Whiskey Ecossais

Peter Dawson

Cadeau

D'ici au 1er mai, tout client qui achètera une caisse de PETER DAWSON, recevra le magnifique couteau donné par la célèbre distillerie écossaise.

Figure au premier rang parmi les plus célèbres whiskeys. Son âge même l'a bonifié et il est absolument pur; sa saveur, son bouquet et son arôme sont incomparables. C'est le whiskey préféré des "clubmen," des bons vivants et des connaisseurs.

MARQUE FAVORITE:

Extra Special

AUSSI:

Rare Old Liqueur

Old Curio,
Plus de 20 ans d'age.

BOIVIN, WILSON & CIE, 520 rue St-Paul, Montréal, *Seuls agents pour le Canada.*

Les Cognacs Frapin sont les plus célèbres du district de Cognac. Ils ont remporté la *Médaille d'or* aux expositions de Paris, en 1889 et en 1900. Introduits sur le marché canadien depuis quelques années, ils sont déjà les favoris avec une publicité relativement minime.

P. FRAPIN & CIE

VIEUX "BRANDIES"
Une étoile!
Médical!

TRES VIEUX "BRANDIES"
GRANDE CHAMPAGNE
20 ans d'age.
25 ans d'age.
30 ans d'age.

BOIVIN, WILSON & CIE,
Agents pour le Canada, 520 rue Saint-Paul, Montréal.

ASSEMBLEE DU BUREAU DE DIRECTION

Une assemblée du Bureau des Directeurs, a eu lieu, aux bureaux de l'Association le 16 janvier [illegible] résidence de M. Victor Lemay. Etaient présents MM. J. McCarrey, Victor Bougie, Nap. Tremblay, Jos. Bariteau, H. A. Dansereau, A. J. Ayotte, Eug. Massé et le secrétaire.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Soumis et lu: un accusé de réception de la part du Premier Ministre avec remerciements de la résolution de condoléances Re-feu Hon. R. Préfontaine, ainsi qu'une lettre de S. Beaudin, Valleyfield, Re-contribution.

Le secrétaire est autorisé à continuer les oppositions à l'octroi d'un certificat de licence à MM. Z. Lapierre et Olivier Salras et à retenir les services d'un avocat, s'il est nécessaire.

Il est résolu d'accepter la démission de MM. H. Lafleur, de Yamaska et J. P. Jutras, de Sherbrooke, comme membres.

Il est proposé par M. Victor Bougie, secondé par M. A. J. Ayotte, que les personnes suivantes soient admises membres de l'Association: Wilfrid Corbeil, Hôtelier, 1821 Ste-Catherine; John Blackburn, Hôtelier, 47 Craig Ouest; Otto Zepf, Marchand de Bouchons, 661 St-Paul; Meagher Bros. & Co., Vins et Liqueurs, 14 DeBresoles; Paul Blouin, Marchand-Tailleur, 1689 Notre-Dame. Adopté à l'unanimité.

Il est résolu à l'unanimité que les avocats titulaires de l'Association soient MM. J. L. Perron et Paul G. Martineau, et que le secrétaire soit autorisé à requérir leurs services lorsqu'il le jugera nécessaire.

Les membres ont discuté et étudié les moyens à prendre pour faire amender la loi quant à l'octroi des licences de clubs, et le coût du transport des licences. Ce sont là les deux seuls amendements que l'association demandera cette année.

Le principe de ces deux amendements est adopté, mais l'association est à discuter les moyens pour en amener l'adoption par la Législature.

Il est ensuite unanimement résolu que le comité assistera en corps aux funérailles de feu l'hon. M. Préfontaine.

Il est proposé par M. Jos. Bariteau et résolu unanimement que le Bureau assiste en corps aux funérailles de feu l'Hon. R. Préfontaine et qu'une délégation composée du Président, M. V. Lemay, du Vice-Président, du Secrétaire et de deux autres membres qu'ils auront le droit de s'adjoindre, aille à Halifax au devant du corps du regretté défunt et qu'un tribut floral soit déposé sur sa tombe ici.

Plusieurs comptes sont approuvés et l'assemblée s'ajourne.

BOARD OF DIRECTORS MEETING

A meeting was held, January 16th, Mr. Victor Lemay presiding. Were also present: Messrs. V. Bougie, Nap. Tremblay, A. J. Ayotte, Jos. Bariteau, Eug. Massé, H. A. Dansereau, Jas. McCarrey and the Secretary.

After reading and approving the minutes of the preceeding meeting a letter from the Premier containing thanks for the resolution of condolence passed on the occasion of the death of the late Hon. R. Préfontaine is read and also a communication from S. Beaudin, of Valleyfield, re-contribution.

The secretary is duly authorized to continue the opposition to the granting of a license to Messrs. Z. Lapierre and Olivier Salras, and if necessary to secure the services of an attorney.

It is decided to accept the resignation of Messrs. H. Lafleur, Yamaska, and J. P. Jutras, of Sherbrooke.

On proposition made by Mr. V. Bougie and seconded by Mr. A. J. Ayotte, following parties are admitted to membership: W. Corbeil, hotelkeeper, 1821 St. Catherine; John Blackburn, hotelkeeper, 47 Craig West; Otto Zepf, wholesale corks, etc., 661 St. Paul; Meagher Bros. & Co., Wine and Spirits, 14 DeBresoles; P. Blouin, tailor, 1689 Notre-Dame Street. — Unanimously adopted.

It is unanimously decided that Messrs. J. L. Perron and Paul G. Martineau be appointed legal advisors of the Association and that the Secretary be authorized to avail himself of their services whenever he deems it necessary.

The question of amending the law regarding the granting of licenses to clubs and the transfer of licenses is discussed. Those being the only two amendments which the Association will demand this year.

The substance of these two amendments is adopted and they will be further discussed.

It is unanimously resolved that the Board of Directors shall assist in a body at he funeral of the late Hon. R. Préfontaine and that a delegation formed of the president, Mr. V. Lemay, the vice-president, the secretary and two other members be sent to Halifax and that a floral tribute be deposited on the casket of the late minister.

After approving various accounts the meeting adjourns.

UN PROGRAMME POUR 1906

Lors de son élévation à la présidence de l'Association des Commerçants licenciés de Vins et Liqueurs de la Cité de Montréal, le nouveau Président, M. Victor Lemay, a fait connaître les principales lignes de son programme.

Voici dans quels termes il définit les principales questions qui devront être examinées et solutionnées par l'Association pendant l'exercice en cours:

"Une lutte nécessaire est entreprise contre l'alcoolisme; notre association prendra sa part de lutte en utilisant les moyens et les conseils résultant de l'expérience des restaurateurs honnêtes et vigilants.

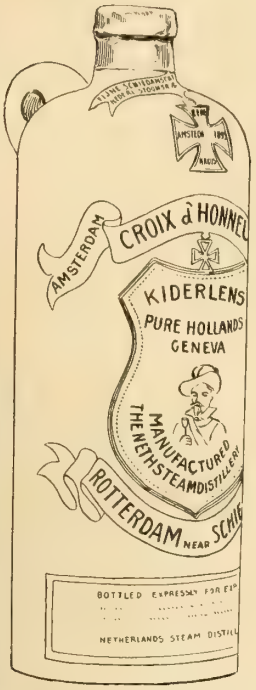
"Nous voulons la ruine des buvettes de bas étage, malpropres, tenues par des gens sans responsabilité, qui débitent des boissons frelatées et empoisonnantes et qui possèdent à peine les meubles nécessaires à leur commerce.

"Nous voulons la disparition de ces clubs particuliers, tolérés sous un prétexte ou sous un autre par les autorités provinciales, à la suite d'influences discutables. C'est dans ces clubs louches, la plupart du temps composés de deux ou trois appartements et munis de boissons pour le débit desquelles une redevance ridicule est exigée, que se commettent les actes d'ivrognerie les plus fréquents et où les ravages de l'alcool sont les plus accentués; nous en savons quelque chose et nous ferons tous nos efforts pour obtenir que la loi soit modifiée sous ce rapport. Le plus souvent, en définitive, ces clubs louches deviennent la propriété d'un seul particulier, et leur surveillance n'est pas assez efficace.

"Nous voulons que le prix du transport d'une licence d'une personne à une autre soit à chiffre fixe. Ainsi, suivant le taux d'impôt officiel, pour l'obtention d'une licence, le prix du transport à payer au Revenu est, aujourd'hui, de 50% de l'impôt payé, si le porteur d'une licence la cède dans la limite de trois ans; de 100%, s'il la cède dans la limite de deux ans; enfin, de 300% s'il la cède dans la limite d'un an. Ce système est de nature à faire perdre une somme considérable de recettes au Revenu provincial, en prévenant de nombreuses transactions de transferts de licences qui auraient lieu sans cette restriction proportionnelle, basée sur le temps de la possession d'une licence. En peu de mois, la même licence peut passer en plusieurs mains pour des motifs impérieux d'affaires ou de succession; en appliquant la loi telle qu'elle est, on bloque ces transactions et le trésor provincial n'en est pas plus riche.

"Nous avons des familles, des amis, une clientèle, des créanciers; les bois-

GIN "CROIX D'HONNEUR"



KIDERLEN

Pour les Connaisseurs.

En fait de Gins il ne s'est jamais importé au Canada aucune marque qui puisse être comparée au Gin "Croix d'Honneur." Du reste, c'est le Genièvre Extra des Connaisseurs Hollandais. Naturellement il coûte plus cher que le gin ordinaire, mais ses qualités lui ont déjà valu une vente immense dans ce pays,

S. B. TOWNSEND & CO., **Agents pour le Canada.**

MONTREAL.

GIN KIDERLEN

En Hollande, le Gin Kiderlen est le plus en vogue Il est fabriqué à Rotterdam, par la plus grande distillerie de la Hollande.

Le Plus Pur, Le Plus Fort,

Le Meilleur au Gout.

S. B. TOWNSEND & CO.

Agents pour le Canada, MONTREAL

sons sont une des nécessités inévitables de la vie courante sous notre climat, et notre conscience nous commande non seulement d'en prévenir l'abus, mais aussi d'exiger et de débiter des liqueurs saines et fortifiantes; or, notre association demandera [illegible] cial deux choses importantes: 1o déterminer plus rigidement les garanties morales que doivent offrir ceux qui demandent des permis de débiter des liqueurs; 2o la nomination d'inspecteurs experts en boissons de toute provenance, dont la mission consisterait à faire enlever et à détruire toute boisson dont la qualité et le degré de pureté ne seraient pas en rapport avec l'étalon chimique déterminé par la loi; mais j'ajouterai, il faudra pour cela des inspecteurs rigides et compétents! Pourra-t-on les avoir?...

"Voilà ce que, pour ma part, j'entends obtenir avec l'appui de notre association et des gens bien intentionnés.

"En parlant des clubs, je fais, bien entendu, une exception en faveur des clubs ou cercles sociaux contrôlés par des bureaux qui suivent de près leurs affaires, tiennent des registres ,font des rapports périodiques et qui se soumettent loyalement aux exigences de la loi."

LA TAXE DE TRANSFERT DES LICENCES

L Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal va s'adresser à la Législature Provinciale pendant la session actuelle pour faire amender la loi des licences de manière à ce que la taxe de transfert des licences soit réduite.

Le pricipe de cette taxe est absolument faux et injuste. Il ne repose sur aucun fondement, pour mieux dire. C'est de l'arbitraire, ni plus ni moins.

Un commerçant quelconque, s'il n'est hôtelier, peut céder son établissement à qui bon lui semble et quand il lui plaît, sans avoir à payer des droits de mutation.

Mais un hôtelier, un restaurateur, ne peut vendre son établissement, ou mieux transférer sa licence, sans payer au Trésor une somme qui varie d'un minimum de $200 à un maximum de $4,500, pour la Cité de Montréal, en sus d'une taxe de $25, coût de la demande du transfert.

Non seulement la taxe est, comme nous l'avons dit précédemment, absolument injuste, mais elle est en sus, excessive, lourde, écrasante.

Si le principe de frapper une classe de commerçants à l'exclusion de toutes les autres est détestable, la mesure n'en est que plus odieuse encore par l'énormité de la taxe.

Tenter de faire abolir complètement la taxe serait sans doute perdre son temps. Le Trésor a besoin d'argent et cette raison aurait tellement de poids aux yeux du gouvernement qu'elle primerait sans doute toutes celles qu'on pourrait invoquer en faveur de l'abolition pure et simple de la taxe.

Quand un homme se trouve pris dans un engrenage, il s'efforce de tirer le meilleur parti qu'il peut de sa mauvaise situation et il sera heureux si, en y laissant une main, il évite la perte du bras entier.

Ainsi, sans doute, les hôteliers seront obligés de payer une taxe de transfert de licence, malgré l'injustice de cette taxe. C'est pourquoi, sans doute au lieu de réclamer contre le principe de cette taxe font-ils mieux de demander qu'elle soit réduite. Ce serait pour le moins équitable.

LES LICENCES DE CLUBS

Il ne nous semble pas possible que la loi régissant les clubs ne soit pas modifiée pendant la session qui a actuellement lieu à Québec.

Depuis longtemps, l'Association des Commerçants de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal étudie cette question et nous croyons savoir qu'elle a de son côté le Trésorier Provincial.

Nous-mêmes depuis longtemps nous nous sommes élevés contre la facilité avec laquelle certains clubs qui n'avaient absolument rien de social avaient pu fonder et obtenir une licence pour la vente des liqueurs.

Car, au fond, la raison d'être de ces clubs c'est de vendre des liqueurs à de prétendus membres de ces clubs, mais en réalité à tout venant, non seulement de jour mais surtout de nuit.

Ces clubs ne tombent pas sous les mêmes lois et les mêmes règlements que les débitants de liqueurs licenciés; ils font du commerce sans être commerçants et sans avoir aucune des lourdes charges qui pèsent sur le commerce régulier.

Il n'y a pas qu'une question de morale à sauvegarder, dans cette affaire des clubs. A elle seule elle serait suffisante pour faire amender la loi. Mais il y a aussi une question de protection à accorder aux commerçants licenciés qui ont le droit de vivre et de vivre sans une concurrence déloyale. Les hôteliers paient et paient cher pour être protégés contre les irrégularités du commerce de vins et liqueurs, ils ne font en demandant une plus grande sévérité pour l'octroi des licences de clubs que réclamer la protection qui leur est due.

Les voyageurs de MM. F. X. St-Charles & Cie sont actuellement sur la route pour la prise des ordres d'importation pour le commerce du Printemps.

LA SITUATION DES EAUX-DE-VIE DE COGNAC.

Nous avons eu l'occasion de voir, lors de son récent passage à Montréal, M. Maurice du Parc, de la Cognac Distillers Association de Cognac.

M. du Parc nous a déclaré que la situation du commerce des eaux-de-vie de Cognac est actuellement meilleure qu'elle n'a jamais été.

La consommation des cognacs a considérablement augmenté pendant les quelques dernières années dans les pays suivants: Angleterre, Suède et Norvège, Canada, Mexique et Etats-Unis.

Relativement aux Etats-Unis la consommation a augmenté du double depuis 1900, année pendant laquelle les exportations avaient atteint un chiffre de $1,000,000 tandis qu'en 1905 le chiffre a été de $2,000,000.

Les distillateurs de cognacs, par suite de la forte récolte de l'année dernière, sont en mesure de fournir des produits excellents à des prix satisfaisants.

A l'encontre de ce qui s'est fait pendant les années précédentes, ils ont pu faire leurs achats dans les districts de la Grande et de la Fine Champagne, des Borderies et des Fins Bois, qui, comme on le sait, sont les vignobles qui fournissent les meilleurs vins pour la distillation des eaux-de-vie.

La Cognac Distillers Association qui est représentée au Canada par MM. L. A. Wilson & Cie Ltée est une des plus importantes maisons du commerce des eaux-de-vie.

LES OFFICIERS NOUVELLEMENT ELUS DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES DE VINS ET DE LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL.

M. Victor Lemay, Président de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et Liqueurs de la Cité de Montréal.

2. M. Jas. McCarrey, Vice-Président de l'Association, etc., etc.

3. M. l'échevin L. A. Lapointe, Secrétaire de l'Association, etc., etc.

4. M. Victor Bougie, Trésorier, etc., etc.

MM. J. M. Douglas & Co sont les seuls agents au Canada pour la maison Cointreau, distillateurs de liqueurs fines, à Angers, France.

Les liqueurs portant cette marque ont obtenu les plus hautes récompenses dans toutes les dernières expositions, notamment l'exposition Universelle de Paris en 1900, St-Louis 1904 et Liège en 1905.

Les liqueurs Crème de Menthe Glaciale Verte et le Trèfle Sec sont tout spécialement recommandées.

COGNAC

BISQUIT

Etablis en 1819

Le meilleur Cognac de Pur Raisin fait en France

Expédié par

Bisquit, Dubouché & Cie

"Une Etoile" "Vieille Liqueur"
(Vingt Ans d'Age)

Walter R. Wonham & Sons

MONTREAL

Seuls Agents pour le Canada.

MOTARD, FILS & SÉNÉCAL

IMPORTATEURS DE VINS ET LIQUEURS

Tel. Bell Main 4495.
Tel des Marchands 962.

5 PLACE ROYALE,
Montréal.

Seuls représentants au Canada pour:

EDMOND FOUCAULD, FILS,	Cognac	Brandy	WILH WASUM	Bacharach	Vins du Rhin
A. CARPENTIER & CIE.	Bordeaux	Vins	BOUCHARD AINE & FILS	Beaune	Vins de Bourgogne
SIXTE DUCLOT	Bordeaux	Vins Mousseux	J. CAPARROY-DULORD	Bordeaux	Vinaigre

Les REV. PERES TRAPPISTES, Oka, Can. Vin Phosphate au Quinquina.

ESSAYEZ NOTRE COGNAC

H. COTTINAUD & CIE,

Le meilleur Cognac sur le Marché pour le prix.

$7.00 à $12.00 la Caisse

A. O. FISET, Seul Agent du fameux Cognac **GABRIEL DUBOIS** **15 Rue Gosford**

Téléphone Bell Main 4569. Téléphone des Marchands 83.

Bisquit, Dubouché & Co.

Expédieturs d'eau-de-vie fine

Bisiqut, Tricoche & Co., est le nom des fondateurs, sous lequel était connue, à l origine, cette maison établie en 1819 à Jarnac, près de Cognac, France.

En 1846, M. Adrien Dubouché, gendre de M. Bisquit, entra dans la firme; quelques années plus tard, MM. Bisquit et Tricoche se séparèrent et la marque "Bisquit, Dubouché & Co." fut créée.

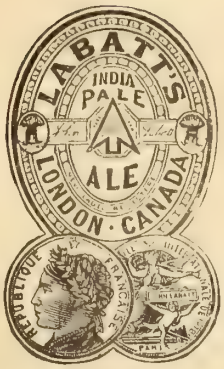
On se souvient de M. Dubouché, mort en 1881, comme d'un homme qui était à la fois un grand commerçant, un artiste et un céramiste éminent. Il fonda entièrement le célèbre Musée de Céramique de Limoges et offrit à sa ville natale les précieuses collections des célèbres céramistes Jacquemart et Gasnault ainsi que celle qu'il avait formée lui-même en vingt ans de recherches patientes. Ce musée est maintenant la propriété de l'Etat, comme le sont aussi les écoles fondées plus tard, et on l'appelle le Musée National "Adrien Dubouché."

En 1865, M. Maurice Laporte-Bisquit entra dans la maison. Il devint associé après son mariage avec Mlle Dubouché et ses efforts personnels, qui durèrent pendant les quarante dernières années, ont certainement beaucoup contribué au succès de la marque "Bisquit, Dubouché & Co." à présent l'une des plus importantes des deux Charentes. Membre du jury de l'exposition universelle de 1889, et nommé par ses collègues président du comité de Cognac, il fut fait, en cette qualité, chevalier de la Légion d'Honneur. Il a fait aussi partie du jury de l'exposition de 1900.

M. Laporte-Bisquit fut un des plus ardents promoteurs du comité de viticulture de Cognac. Il est propriétaire du magnifique vignoble, l'Abbaye, dans la "Grande Champagne."

Après avoir été sénateur pour la Charente pendant neuf ans et avoir payé sa dette de bon citoyen, il se retira de la vie politique.

Comme maire de Jarnac, position qu'il



BRASSERIE :

LONDON, Ont.

L'ALE et le PORTER

DE

Labatt's

Sont les Meilleurs.

Cela vous paie mieux d'être connu comme vendant les meilleurs produits dans chaque ligne, que de réaliser un peu plus de profits en poussant des marchandises inférieures. Chacun veut avoir ce qu'il y a de mieux et ira là où il pourra l'obtenir.

DEPOTS :

MONTREAL, 127, Ave Delorimier. ST. JOHN, N.B., 51, rue Dock. TORONTO, 49, rue Elm. OTTAWA 275, rue Kent. HAMILTON, 18, rue Hughson. QUEBEC. 3, rue St-Pierre

EMBOUTEILLAGE DE BIERE

Le stock considérable de Bière embouteillée à l'avance que nous tenons à la disposition du commerce, nous permet de livrer constamment une qualité supérieure et toujours égale.

Notre outillage pour le lavage des bouteilles, réalise la perfection atteinte à ce jour par les fabricants d'appareils d'embouteillage.

W. J. RAFFERTY,

Embouteilleur autorisé de la maison W. DOW & CO., Brasseurs et fabricants de Malt.

33, 35 et 37, rue Vallée
MONTREAL.

Freyseng Cork Co.,

Limited

Manufacturiers et Importateurs de

BOUCHONS

Coupés à la machine — Coupés à la main

AUSSI DE

FOURNITURES POUR

EMBOUTEILLEURS

Machines à boucher, à Capsuler, Machine Crown, Capsules à bouteilles, Paniers à bouteilles, Broche à bouteilles, Cire à cacheter, Etain en feuilles — unies et de couleur, Ceintures de Sauvetage et Bouées de sauvetage en liège.

655-661, rue St-Paul
MONTREAL.

Téléphone Longue Distance : Main 844

a occupée pendant de nombreuses années, président honoraire du comité de viticulture et président du syndicat pour la défense du commerce de Cognac, M. Edouard Laporte-Bisquit, son fils, et de M. Henri Guillemot, son gendre, qui sont ses associés.

La maison anciennement établie de ché & Co. expédié au Canada.

Bisquit Une étoile.

Bisquit "Old Liqueur" [20 ans de fût avant la mise en bouteilles.]

Laporte-Bisquit a encore devant lui, outre ses affaires commerciales, un vaste champ ouvert à son activité.

Walter R. Wonham & Sons, Montréal, seuls agents pour le Canada, fait une grande vente dans tout le Dominion,

Bisquit V. V. S. O. P. [55 ans de fût avant la mise en bouteilles].

MM. Bisquit, Dubouché & Co. sont

Il est secondé, dans la direction de sa maison, par la coopération énergique de

principalement des qualités populaires suivantes, que la maison Bisquit, Dubou-

aussi de forts expéditeurs de Brandy et de vieilles cuvées en fûts.

VIEILLI EN FÛT

EMBOUTEILLÉ EN ENTREPÔT

M. U. Carignan dont nous reproduisons les traits est le Président de la Section des Trois-Rivières de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada.

Né en 1860, à Champlain, M. Carignan suivit un cours [illegible] les Frères des Ecoles Chrétiennes de Trois-Rivières.

M. U. Carignan

Avant d'ouvrir pour son propre compte, en 1885, un magasin d'épiceries, il fut pendant cinq ans commis dans la maison O. Carignan. M. Carignan a été élu, en 1899, échevin du quartier de St-Philippe de Trois-Rivières.

Homme très entendu en affaires et très considéré dans les cercles commerciaux, M. U. Carignan sera, à n'en pas douter, un excellent président de section de l'importante association des Marchands Détailleurs du Canada.

M. L. A. Bayley

M. L. A. Bayley dont nous publions ci-contre la photographie est le Président de la Section des Cantons de l'Est de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada.

M. Bailey est né il y a quarante ans à Compton. Il est marchand de marchandises sèches à Sherbrooke et son département de tapis est certainement le plus considérable qui existe entre Montréal et Halifax. Les autres départements de son commerce ne sont pas de moindre importance que celui des tapis.

M. Bailey qui est un ferme croyant dans le développement industriel et commercial des Cantons de l'Est, donne l'exemple de l'activité et de l'énergie nécessaires pour hâter les progrès de cette partie du pays et il était bien désigné pour présider aux destinées de la Section des Cantons de l'Est de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada.

M. Bayley est, en effet, président de la Chambre de Commerce, Directeur de l'Association des Marchands de Détail, Président de la Moore Carpet Co, Directeur du Club de Sherbrooke et il est également intéressé dans plusieurs autres entreprises.

En politique, M. L. A. Bailey ets un ferme conservateur.

F. X. ST-CHARLES & CO.

39-41-43, rue St-Gabriel, Montréal

SEULS AGENTS POUR LE CANADA

Vve Clicquot-Ponsardin, Reims, France; Vins de Champagne.

La Grande Chartreuse, Voiron, France ; Liqueurs de la Gde Chartreuse.

B. Léon Croizet, St-Même, France; Brandy, Fine Champagne.

J. Dupont & Cie, Cognac, France; Brandy, Fine Champagne.

White Rock Mineral Spring Co., Eau Minérale. Waukesha Wisc.

Jos. Schlitz Brewing Co., Milwaukee, Wisc.; Schlitz Lager.

Meneres & Cie, Oporto, Portugal; Vins d'Oporto.

Manuel Pico, Puerto de Santa Maria, Espagne; Vins Sherry.

Félix Potin & Cie Paris, France; Conserves Alimentaires, Liqueurs.

Cruse & Fils, Frères, Bordeaux, France; Clarets et Sauternes.

J. Prom & Cie, Bordeaux France; Clarets Domaine Tivoli.

R. de Veslud, Reims, France; Champagne.

Ed. Saarbach & Co., Mayence, Allemagne; Vins du Rhin et de la Moselle.

Société Anonyme la Corbeille, Wespelaer, Belgique; Petits Pois, Champignons.

Paul Montagnard & Cie, Marseille, France; Huile d'Olive.

Maria Grimal, Roquefort, France; Fromage Roquefort.

Gust. & H. Probst, Langnau, Suisse ; Fromage de Gruyère.

E. Chiffemann, Lisieux, Calvados, France; Fromage Camembert.

Pierre Ponnelle, Beaune, France; Bourgogne Abbaye St-Martin.

Paul Saintier, Rouen, France; Cidre de Normandie.

Jas. Menzies, Glasgow, Ecosse; Scotch Whisky.

P. Lambert Marseille, France; Rhum St-James.

A. Houtman & Cie, Schiedam, Hollande; Gin.

Sources Andreau Vichy-Cusset, Vichy, France; Eau de Vichy e Pastilles.

Hector Falcon, Le Puy en Velay, France; Vin St-Lehon.

Frank Jones Brewering Co., Portsmouth, N.-H.; Bière et Porter.

Dessaux fils, Orléans, France; Vinaigres de Pur Vin.

Betz & Jay, Rotterdam, Hollande; Fromage Edam.

Amieux-Frères, Chantenay-lès-Nantes, France; Conserves alimentaires.

Ferrand, Renaud & Cie, Lyon, France; Pâtes Alimentaires.

Marge, Fils & Cie, France; Pâtes Alimentaires.

MM. S. B. Townsend & Co distribuent actuellement à leurs nombreux clients un magnifique calendrier. C'est une oeuvre des plus artistiques qui a sa place indiquée dans tous les restaurants.

MM. J. M. Douglas & Co, de Montréal, viennent d'accepter la représentation pour la maison J. L. Ruffins, de Florence, Italie.

Les vins de Chianti de cette marque ont une réputation universelle.

La vente du Champagne "Dry Royal" a pris de très fortes proportions pendant la semaine des fêtes. Ce champagne vendu à des prix très raisonnables est d'une qualité absolument supérieure

---

MM. Freyseng Cork Co Ltd ont en stock le plus grand asortiment de capsules que l'on puisse trouver sur le marché canadien. Le stock en question comporte trois quarts de million de capsules de 40 variétés différentes.

M. Burdett a réalisé récemment un système de filtrage, avec un appareil refroidissant remarquable, et a produit en même temps un nouveau genre de Robinet à Bière. Ceci intéresse le commerce des hôtels en général. Cet appareil est installé dans l'hôtel de MM. Payette & Frère, coin des rues Ontario et St-Laurent, et y a été monté sans égard pour la dépense. Le "workboard" est aussi d'un nouveau modèle et est muni de lumières électriques.

La maison A. O. Fiset, 15 rue Gosford, Montréal, vient de placer sur notre marché un nouveau whisky écossais le "Campbells are Comin" — Cette nouvelle marque vendue à des prix très raisonnables nous paraît être appelée à avoir un très grand succès, grâce à sa qualité supérieure et à son bel embouteillage.

MM. Motard, fils et Sénécal qui représentent au Canada MM. Victor Fournier & Cie, de Châteauneuf, France, nous informent qu'ils ont pris de nombreuses commandes d'importations pour cet excellent cognac. Ils recommandent aux hôteliers de ne pas placer leurs commandes pour les eaux-de-vie avant d'examiner les échantillons qui leur seront soumis par leurs représentants.

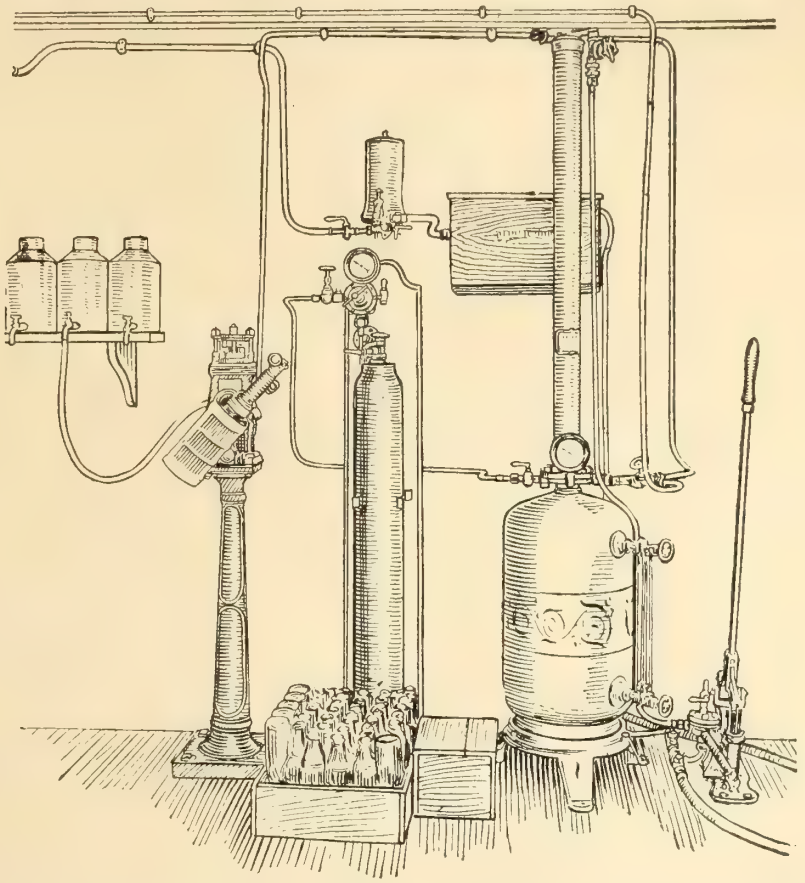
La vente du whisky écossais "Mountain Dew" de MM. Robertson, Sanderson & Co augmente d'une façon soutenue. Ce "Scotch" qui donne invariablement satisfaction, même à la clientèle la plus difficile, est vendu dans de très bonnes conditions.

Les agents au Canada, MM. S. B. Townsend & Co, de Montréal, s'empresseront d'envoyer des échantillons aux hôteliers qui en feront la demande.

L'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE

EPARGNANT 90 P. C.

Sur l'Achat de votre Soda.



Pendant plus de cinquante ans, les inventeurs se sont évertués à découvrir un appareil qui permit aux hôteliers ou négociants de fabriquer eux-mêmes les Ginger Ale, Cream Soda, Plain Soda, Lemon Sour, Eau Minérale, etc., etc., mais le grand embarras était dans le coût d'un semblable appareil. Or, la science a inventé aujourd'hui "L'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE" qui a tout ce qu'il faut pour faire un succès d'un faible placement.

Cet appareil n'a été mis en vente à Montréal que le 1er février 1904 et, le 1er juillet 1905, nous pouvions donner les noms de centaines d'hôteliers éminents de Montréal et des environs qui avaient acheté l'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE.

Si vous avez des doutes sur la qualité de la marchandise que vous pouvez faire avec cet appareil, écrivez-nous et nous vous expédierons par express des échantillons de Cidre, Cream Soda, Ginger Ale, Eaux Minérales, etc., manufacturés par

The CLEVELAND FAUCET CO., Cleveland, Ohio, U.S.A.

Thomas Burdett,

AGENT POUR LE CANADA

290 RUE ST-PAUL,

MONTREAL.

Nous reproduisons ci-contre la vignette d'une des voitures de livraison employée à Londres par la maison John Robertson & Son, Ltd., les distillateurs bien connus du whisky écossais "Private John."

Nous donnons ci-dessous le portrait de M. Thomas Bournival, Président de la Section de Trois-Rivières de l'Association des Marchands Détailleurs du Canada.

M. Thomas Bournival est né à St-Barnabé, comté de St-Maurice, le 2 août 1850. Il vint se fixer à Trois-Rivières où il fonda la maison de commerce d'épiceries à la tête de laquelle

M. Thomas Bournival

il est encore aujourd'hui. Son commerce est très prospère.

M. T. Bournival est un homme très en vue de la ville des Trois-Rivières où il a été élu échevin de 1885 à 1902.

L'Association des Marchands Détailleurs du Canada, en mettant à la tête de la Section de Trois-Rivières M. Thomas Bournival, a fait un excellent choix et, sous son impulsion, il n'y a aucun doute que la Section des Trois-Rivières deviendra l'une des plus puissantes de l'organisation.

Contrairement à beaucoup de nos compatriotes, M. T. Bournival n'a pas cru devoir passer quelques années aux Etat-Unis avant de se lancer dans les affaires; il a bien compris qu'on peut réussir au Canada sans aller faire un séjour plus ou moins long de l'autre côté de la ligne 45e. Toutefois, les voyages en lointains pays ne l'effraient pas, car lors de l'Exposition de Paris en 1900, il visita, en compagnie de Madame Bournival, la France, la Suisse, l'Italie, l'Angleterre, l'Irlande et poussa jusqu'en Egypte et même en Palestine.

M. Adélard Cuthbert Trempe

M. Adélard Cuthbert Trempe, Président de la Section de Sorel, de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, dont nous publions ci-contre le portrait, est né à Berthier, en Haut, le 23 janvier 1856. Il fit ses études au Collège Commercial de Berthierville, tenu par les Clercs St-Viateur. A sa sortie du collège il entra dans le commerce, à Sorel, chez son cousin, M. L. T. Trempe, et demeura à son service pendant douze ans. En mai 1884, il ouvrit pour son propre compte une petite épicerie La modeste épicerie du début ne tarda pas à prospérer et aujourd'hui, c'est un des établissements les plus considérables de la florissante petite ville de Sorel.

M. Trempe a été échevin de sa ville pendant deux termes, il jouit d'une grande popularité parmi ses concitoyens. Il est le type du gentilhomme accompli en même temps qu'un commerçant très avisé et très progressif.

La photographie ci-dessous est celle du Secrétaire de la Section des Trois-Rivières de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, M. J. L. Durand, de la maison Durand & Précourt, marchands-épiciers des Trois-Rivières.

M. J. L. Durand est né à Champlain le 11 juin 1865. Après un cours d'études dans sa paroisse natale, il entra comme commis en 1881 à l'emploi de la maison J. A. Gagnon & Cie, épiciers en gros. En 1886, nous le voyons teneur de livres chez M. J. C. Rousseau, épicier et manufacturier de ginger ale, soda, etc., etc.

En 1891, M. J. C. Rousseau abandonna pratiquement le commerce d'épicerie pour se livrer exclusivement à la fabrication des eaux gazeuses et à l'embouteillage de la bière, mais néanmoins conserva des intérêts dans le magasin d'é-

M. J. L. Durand

picerie qui continua sous le nom de Rousseau et Durand; M. Durand ayant pris comme associé la direction des affaires. Dix-huit mois plus tard, M. Rousseau se retirait complètement, cédant ses intérêts à l'un des commis de la maison, M. Précourt. Depuis lors, la raison sociale est devenue Durand & Précourt.

M. J. L. Durand s'est marié en 1888 avec Mlle Marie-Louise Brunelle, de Champlain. C'est un homme d'affaires très actif et très considéré.

FAMEUX

Genievre Hollandais

173 ANS A LA TETE DU MARCHE.

MM. Blankenheym & Nolet,

ETABLIS EN 1732

à Rotterdam, Hollande, viennent de nous expédier une très grande quantité de leur

FAMEUX GENIEVRE

Le Meilleur Gin pour réduire qui soit distillé.

EN BOUTEILLES ET EN FUTS.

Ce Genièvre, outre sa popularité en Europe et en Amérique, est universellement reconnu comme étant la meilleure marque Hollandaise, ayant reçu des médailles de première classe à toutes les expositions importantes, depuis 1873, entre autres :

Exhibition Centenniale, Philadelphie 1876,
Exhibition Internationale, Paris 1878.
Exhibition Internationale, Melbourne 1880.
Exhibition Internationale, Amsterdam 1883.
Exhibition Internationale, Calcutta 1884.
Etc., Etc., Etc.

EN VENTE CHEZ TOUS LES MARCHANDS DE LIQUEURS. — ECHANTILLONS GRATUITS.

Lawrence A. Wilson Cie., Ltée.,

AGENTS, MONTREAL.

FEU MAURICE DRUMMOND

C'est avec un profond regret que nous avons appris la mort de M. Maurice Drummond, directeur gérant de la distillerie E. W. Parker, de Montréal.

Le défunt était un chimiste des plus distingués et avait installé une distillerie modèle dont les produits sont très appréciés sur notre marché.

M. Maurice Drummond qui jouissait d'une grande estime parmi ses concitoyens était le fils de Sir George A. Drummond, K. C. M. G., président de la Banque de Montréal.

Avec la bise froide arrive la vogue des consommations chaudes. On demandera partout du scotch chaud.

Pour la préparation d'une consommation chaude, il est important de toujours se servir d'ingrédients de qualité. Vous ne pouvez faire mieux que de vous servir du Scotch Peter Dawson; c'est un des meilleurs whiskies écossais sur le marché; c'est celui qui est le plus annoncé.

Souvent vous servez une bonne consommation à un client qui reste cependant soupçonneux sur la nature du contenu de son verre parce que la marque que vous lui servez est tout à fait inconnue. Il y a actuellement un nombre incalculable de whiskies écossais sur le marché, la plupart très peu connus ou complètement inconnus. Le "Dawson" est parmi les plus connus et l'annonce constante et progressive qui lui est faite le fait connaître de plus en plus tous les jours.

Alcoolisme et Protection

Les hygiénistes se sont émus de l'accroissement si rapide de la consommation de l'alcool, et ils ont dénoncé l'alcoolisme comme une plaie sociale. C'est un fait que personne ne conteste. la plupart des hygiénistes et des médecins sont d'avis que l'alcool à dose modérée est un stimulant utile, mais que l'abus est nuisible à l'individu, néfaste à la société. A ce point de vue la division que l'on fait entre les boissons dites hygiéniques et les eaux de vie résulte d'une appréciation erronée. On devient aussi bien alcoolique en abusant du vin qu'en abusant du cognac, le principe de ces deux liquides étant l'alcool. La teneur en alcool d'une boisson alcoolique n'est pas la seule chose à considérer au point de vue de son action physiologique. Il y a dans les boissons alcooliques, outre l'alcool, des substances qui forment deux classes principales: les impuretés et les bouquets. Ces impuretés et ces bouquets sont les alcools d'une atomicité supérieure à celle de l'alcool éthylique [alcool propylique, butylique, amylique], les éthers, les aldéhydes, les hydrocarbures, etc.

C'est dans ces impuretés que se trouvent les éléments les plus toxiques de l'alcool. Dans un alcool bien rectifié, ces impuretés sont réduites à leur quantité minime et le peu qui reste s'élimine avec le temps, grâce aux principes volatils qui les constituent. Un des meilleurs moyens de restreindre l'alcoolisme est donc d'assurer au consommateur l'alcool le plus pur, au besoin, l'éclairer sur le choix de sa boisson. On ne peut ouvrir un journal sans y voir quelque chose à l'adresse de l'alcoolisme, mais rarement on y découvre une idée neuve ou pratique. On constate les ravages de l'ivrognerie et l'on termine en disant: "Ne buvez pas." Le buveur prête peu l'oreille à ce conseil. La campagne que tous les gens de bonne volonté mènent contre l'intempérance serait peut-être beaucoup plus efficace, si les donneurs de bons conseils enseignaient que le meilleur alcool est celui qui possède des garanties d'âge et de pureté; et que le timbre du gouvernement est la meilleure garantie qu'on puisse exiger.

En effet, le gouvernement canadien ne se contente pas de surveiller les distilleries canadiennes pour s'assurer de la pureté de leurs produits, il force aussi les distillateurs à garder leurs produits en entrepôt pendant au moins deux ans avant de les livrer à la consommation Le timbre du gouvernement sur un flacon n'est pas seulement pour indiquer qu'un droit a été prélevé; il est aussi là pour dire que la santé de celui qui achète ce flacon sera protégée.

Vu la grande demande pour le Cognac Gonzalez Staub & Cie, et le Genièvre "Night Cap," de Hoppe, la maison L. Chaput, Fils & Cie qui a la représentation de ces marques, a câblé une consignation supplémentaire.

La maison A. Lalande & Cie, compte parmi les plus anciennes de Bordeaux, et sa réputation était solidement établie dès la première moitié du siècle dernier.

En raison de ses débouchés très étendus dans presque tous les pays, elle possède les approvisionnements les plus complets et les plus importants en vins de la Gironde, de toutes les classes. choisis avec le plus grand soin parmi les meilleures années. Messieurs A. Lalande & Cie. sont ainsi en mesure de servir leur clientèle dans les conditions les plus favorables tant au point de vue des prix que sous le rapport de la qualité.

Messieurs A. Lalande & Cie. ont participé aux principales Expositions Universelles, et ont obtenu les plus hautes récompenses à:

Paris, Exposition de 1867.
Vienne, Exposition de 1873.
Paris, Exposition de 1878 [hors concours].
Melbourne, Exposition de 1881.
Amsterdam, Exposition de 1884.
Calcutta, Exposition de 1884.
Nouvelle-Orléans, Exposition de 1885
Paris, Exposition de 1889 [hors concours].
Bordeaux, Exposition de 1895 [hors concours].
Paris, Exposition de 1900, [hors concours].
Saint-Louis, Exposition de 1904.
Liège, Exposition de 1905.

Ils sont fournisseurs brevetés des Cours Impériales et Royales d'Autriche-Hongrie, d'Italie et d'Espagne.

La règle véritable de la maison a toujours été de ne livrer sous son étiquette que des marchandises de qualité irréprochable: c'est ce qui explique la réputation de l'étiquette à raie rouge A. Lalande & Co si connue dans le monde entier.

Frappé de l'importance primordiale de cette question de qualité, Monsieur Armand Lalande, père de Monsieur A. J. Lalande, chef actuel de la maison et propriétaire actuel de vastes vignobles en Médoc, se livra à une étude approfondie des différents cépages des vignes bordelaises, élimina de ses propriétés les cépages secondaires, produisant un vin médiocre ou commun, rechercha la proportion de chacun des cépages fins nécessaire pour obtenir des vins de haute classe, vraiment complets. Il réussit ainsi à produire dans ses vignobles de Cantenac, Margaux, St-Julien, St-Estèphe, Pauillac, etc. — des vins dont la qualité s'impose au commerce et aux consommateurs — parmi lesquels nous nous bornerons à citer les crûs renommés de:

Château Senilhac
Château Lamartine
Château La Couronne
Château Cantenac Brown
Château Léoville Poyferré.

Les plus célèbres sont le Château Cantenac Brown [3e crû classé] situé dans la commune de Cantenac et le Château Léoville Poyferré [2e crû classé] situé dans la commune de St-Julien.

Au sujet du premier, M. Ed. Féret, l'auteur estimé de "Bordeaux et ses vins" a pu écrire: "Le Château Cantenac "Brown est l'un des plus grands 3es "crûs du Médoc. Ses vins sont renom-"més pour l'abondance de leur bouquet, "leur élégance, leur finesse et en même "temps un caractère nerveux et moël-"leux, d'où résulte qu'ils réunissent l'ex-"trême finesse des vins de Margaux et "les qualités si pleines de charme des "vins de St-Julien."

Quant au Château Léoville Poyferré, il a eu l'honneur d'inspirer au poète Biarnez les vers suivants, si souvent cités par les amateurs de bons vins de Bordeaux:

"Des grands vins du Médoc c'est la [grâce idéale.
Le parfum le plus doux de son sucre [s'exhale....
....Et je ne comprends pas quel expert [inhabile
A pu, dans les seconds classer le Léo-[ville
Mais le plus grand de tous, le divin Poy-[ferré
De nos tristes aïeux était donc igno-[ré?....
....Tel qu'il est maintenant comme un [roi je le prône
Et place, de par nous, Poyferré sur le [trône."

WALTER R. WONHAM & SONS,
Montréal.
Etablis en 1840.
Seuls agents pour le Canada.

La Freyseng Cork Co., Ltd., 655-661 rue St-Paul, Montréal, dont M. O. Zepf est le directeur-gérant, vient d'adresser à ses nombreux clients un calendrier à la fois très beau et très utile.

Toutes les personnes qui en ont reçu en font le plus grand éloge.

Elles trouvent qu'en fait de calendriers c'est assurément ce qu'il y a de plus pratique et qu'il est indispensable sur le bureau d'un homme d'affaires.

Nous partageons entièrement cette opinion et nous nous empressons de féliciter MM. Freyseng Cork Co., Ltd., de l'excellente idée qu'ils ont eue.

La demande pour le Gin "Red Cross" augmente toujours. Les consommateurs apprécient de plus en plus les qualités incontestables de cette boisson si hygiénique.

Aux Marchands de Vins et Hoteliers

MESSIEURS,

Nous avons l'honneur de vous annoncer qu'à partir du 1er février 1906 nous sommes les seuls représentants au Canada des célèbres produits, tels que, Vin de Messe, Sherry, Vins de Port, Cognac et Eau-de-Vie des Révérends Pères Blancs d'Alger, Afrique ; nous succédons à Messrs Jos. Forbes & Cie pour cette agence et nous espérons que vous continuerez à nous accorder le patronage dont vous les avez favorisés par le passé.

Nous ajoutons aux produits ci-dessus mentionnés un stock complet de Vins et Liqueurs, tels que, Esprit-de-vin, Gin de Kuyper, Cognacs et Whisky écossais de toutes sortes, Vins de Port, Sherry, Champagne, Eaux de vichy, Old Tom Gin, London Dry Gin, Rhum, etc etc etc, aussi notre fameux Vin Tonique,

VIN BIQUINA

en vente chez tous les pharmaciens, épiciers et restaurateurs de première classe, de Montréal et de la Province de Québec.

Soyez certains que vous trouverez toujours à notre magasin les meilleures marchandises et celles du plus haut choix, à des prix réguliers, et que vos ordres recevront toujours notre prompte attention, notre devise étant de vous donner pleine et entière satisfaction.

Nos voyageurs auront bientot l'honneur d'aller vous voir ; en attendant, nous vous serons très obligés pour toutes commandes dont vous nous favoriserez par la malle, par téléphone ou par visite personnelle.

A. SABOURIN & CIE,
18 Place Jacques-Cartier,
Montréal.

Phone Bell Main 2032.

REVUE GENERALE

MM. John Robertson & Son Ltd. nous avisent qu'ils ont tout dernièrement reçu d'importantes commandes pour les whiskies écossais en fûts et en caisses.

Ces messieurs sont plus que satisfaits des résultats obtenus sur notre marché.

La collection est bonne.

* * *

Le représentant de M. S. B. Townsend & Co nous avise que la demande pour les vins de Champagne, les whiskies écossais et les cognacs est bonne.

La vente des marques spéciales de la maison augmente d'une façon très satisfaisante.

* * *

MM. John Hope & Co nous informent que la demande pour les spiritueux de toutes sortes tels que gins, whiskies écossais et brandies a été très forte pendant toute la durée du mois de Janvier.

* * *

MM. Motard, fils & Sénécal rapportent que les affaires sont actives. Les commandes d'exportation rentrent bien.

Les paiements sont réguliers.

* * *

M. Otto Zepf, directeur-gérant de la Freyseng Cork Co Ltd, de Montréal, nous informe que, depuis le début de l'année, les affaires ont été satisfaisantes avec une bonne demande pour les bouchons, les capsules et pour toutes les fournitures d'embouteilleurs.

Les paiements sont réguliers.

* * *

D'après MM. Boivin, Wilson & Cie les affaires sont actives, bien que l'on remarque une accalmie dans le commerce des liqueurs du district de Montréal. Cette accalmie est due à la température hors de saison que nous avons eue depuis le commencement de l'hiver.

Par contre, les affaires sont exceptionnellement actives dans toutes les autres parties du Canada.

* * *

MM. F. X. St-Charles & Cie rapportent une grande activité dans les affaires; la demande porte indistinctement sur toutes les lignes.

La collection est satisfaisante.

MM. Walter R. Wonham & Sons nous disent que, bien que les affaires pour livraisons immédiates soient tranquilles comme d'habitude à cette époque de l'année, la prise des commandes d'importation pour le commerce du Printemps s'annonce très bien.

Ces messieurs nous disent qu'ils constatent une augmentation sensible dans les demandes pour le Rye "Canadian Club."

* * *

M. E. R. Carroll, de la Hamilton Brass Mfg Co Ltd, nous informe que, bien que le mois de Janvier soit une des époques les plus tranquilles de l'année, les affaires ont été cependant des plus satisfaisantes et tout fait prévoir une grande activité pour le Printemps prochain.

PERSONNEL

—M. H. O. Wootten, directeur-gérant de la maison John Robertson & Son Ltd. dans l'Amérique du Nord, vient de partir pour un voyage d'affaires au cours duquel il visitera l'Ouest Canadien, ainsi que les principaux centres américains.

—M. James Cleghorn, de MM. John Hope & Co, vient de partir pour un voyage d'affaires qui comprendra le Manitoba et la Côte du Pacifique.

—M. F. W. Meagher, très connu dans le commerce des liqueurs, vient d'entrer chez MM. John Robertson & Son Ltd, en qualité de représentant pour les Provinces Maritimes.

—M. J. O. Motard, de MM. Motard, fils & Sénécal vient de faire un voyage à New-York et à Boston.

M. Motard a également visité les principaux centres canadiens de la Nouvelle-Angleterre.

—M. John Guest, représentant de MM. John Robertson & Son Ltd, voyage actuellement dans l'Ontario.

—M. O. Houde, un des voyageurs les plus connus dans la ligne des vins et liqueurs, visite actuellement les hôtels de Montréal pour le compte de la maison A. O. Fiset. M. Houde a pris de fortes commandes pour les spécialités de la maison, telles que le Champagne Mercier, le gin Meijer, et le nouveau Scotch "Campbells are Comin."

—M. H. Snetsinger, représentant de MM. Walter R. Wonham & Sons, vient de faire un excellent voyage d'affaires dans les Porvinces Maritimes.

—M. S. McMillan, de MM. A. Sabourin & Cie fera prochainement un voyage d'affaires dans la Vallée de l'Ottawa.

—M. Maurice du Parc, de la Cognac Distillers' Association de Cognac, France, était dernièrement de passage à Montréal.

MM. L. A. Wilson Co. Ltd. sont les représentants au Canada de cette importante compagnie.

—M. E. R. Carroll, directeur-gérant de la succursale de Montréal de la Hamilton Brass Mfg Co, Ltd, vient de faire un voyage d'affaires à Hamilton.

—M. E. H. Carroll, représentant la Hamilton Brass Co Ltd, a tout dernièrement fait un voyage d'affaires à Québec

Une annonce à lire.

Nous attirons d'une façon toute spéciale l'attention des lecteurs de Liqueurs et Tabacs sur l'annonce de MM. S. H. Ewing & Sons qui représentent au Canada la plus forte maison d'exportation de Bouchons d'Espagne. Etant importateurs directs, MM. S. H. Ewing & Sons sont en mesure de coter les prix les plus avantageux. Ces messieurs ont dans leurs magasins un stock très considérable de bouchons de toutes les dimensions et pour tous les usages.

MM. Freyseng Cork Co., Ltd., de Montréal, sont les agents exclusifs au Canada pour l'appareil à embouteiller "Gem." Il n'existe pas sur notre marché de meilleure machine pour l'embouteillage des whiskies et des autres spiritueux.

Au moyen du "Gem" on remplit automatiquement les bouteilles, demi-bouteilles, quarts de bouteille et flasks.

Les Eaux de Vichy des Sources St-Louis, "Trèfle Rouge," ont décidément de la vogue, car elles sont maintenant en vente chez tous les bons marchands de vins et épiciers.

Echantillons fournis gratuitement par les agents.

L. Chaput, Fils & Cie.

Calendriers.

Nos sincères remercîments à MM. Walter H. Wonham & Sons, pour l'envoi du magnifique calendrier perpétuel de la maison Bisquit, Dubouché & Cie, de Jarnac-Cognac, dont ils sont les agents au Canada.

JOHN ROBERTSON & SON'S
Dundee
J R D
J R D
Whisky

BRANDY == Une Etoile

DE

HENNESSY

UN BRANDY D'UNE QUALITÉ EXCEPTIONNELLE A BAS PRIX. C'EST UN ESPRIT DE PUR RAISIN — AVEC UN BOUQUET BIEN DÉVELOPPÉ — ET CHAQUE BOUTEILLE EST GARANTIE AVOIR 6 ANS D'AGE. UN SPLENDIDE BRANDY A SERVIR DANS LES BARS. CONVENANT PARTICULIÈREMENT POUR "BRANDY ET SODA."

Esprit de haut degré et Alcool

STANDARD

(E. W. PARKER, - MONTREAL.)

Un alcool neutre et incolore, convenant à tous les usages.

Agents vendeurs : GILLESPIES & CO., MONTREAL.

LES ETALAGES ATTRAYANTS

Très peu de marchands se rendent compte de la valeur réelle d'un étalage de vitrine arrangé convenablement, ou donnent à cette branche de leurs affaires, l'attention qu'elle mérite.

Si les personnes qui voient des étalages attrayants pouvaient être aussi nombreuses que celles qui lisent les annonces des commerçants dans les journaux quotidiens, les magasins auraient peu besoin de faire des annonces dans les journaux.

Mais les annonces dans les journaux sont nécessaires jour attirer l'attention du public sur les vitrines des magasins, et des étalages arrangés sans goût font perdre aux annonces leur efficacité.

Les meilleurs résultats ne sont pas obtenus par un seul genre de publicité, mais grâce à des moyens de publicité de différentes sortes, chacun doublant la force de l'autre, parce que tous travaillent en harmonie.

Un étalage idéal est celui qui représente d'une manière forte et impressionnante quelques articles de saison, ou dont la saison s'ouvrira bientôt.

Certains commerçants font la même erreur dans leurs étalages de vitrine que dans leurs annonces; ils essaient de mettre trop de choses dans l'espace dont ils disposent.

La vitrine qui contient une agglomération d'articles pris dans chaque stock du magasin, ne laisse aucune impression durable ou définie d'un article quelconque en particulier.

D'un autre côté, une vitrine convenablement remplie d'articles de la même espèce disposés avec goût, produit une impression durable, et si elle n'amène pas une vente immédiate, elle offre assez de particularités pour que la personne qui la voit s'en souvienne et se rappelle les articles qui étaient offerts en montre dans la vitrine.

Un autre point très important à considérer, est celui de la couleur. Un étalage d'une seule couleur ou celui dans lequel différentes nuances d'une même couleur sont exposées, a beaucoup plus de caractère qu'une vitrine dans laquelle toutes les couleurs de l'arc-en-ciel sont confondues, et où ne domine aucune couleur spéciale.

Machines à embouteiller.

MM. S. H. Ewing & Sons, 96 rue King, à Montréal, sont les seuls agents au Canada pour la maison M. C. Rosenfeld Co., Inc., de Boston, fabricants de machines pour embouteilleurs.

MM. S. H. Ewing & Sons ont constamment dans leurs magasins un assortiment de ces machines, ils invitent les acheteurs à venir chez eux pour une démonstration pratique de l'excellence de ces machines.

MM. S. H. Ewing & Sons invitent la correspondance.

MM. A. Sabourin & Cie sont les seuls agents au Canada pour les vins des Pères Blancs d'Alger, Afrique.

Les vins de cette communauté jouissent d'une réputation universelle.

Le représentant de la maison F. X. St-Charles nous informe qu'il y a eu dernièrement une demande des plus accentuées pour les spécialités de la maison, telles que le Vin St-Lehon, le Brandy Dupont, le Scotch "Auld Scottie" et l'eau minérale "White Rock."

LA PUBLICITE BIEN COMPRISE PROFITE

Certaines personnes prétendent que la publicité est une affaire de chance, qu'on ne peut pas dire quels seront les résultats de la publicité, si elle rapportera ou non des bénéfices. Cela se peut; mais il est bien étrange que l'homme qui s'occupe d'une manière intelligente de sa publicité et qui annonce sérieusement, intelligemment et honnêtement, ait généralement la chance pour lui. Il est heureux dans sa publicité, parce qu'il est certain qu'il en fait une science. La publicité est aussi certaine de rapporter des bénéfices qu'il est certain qu'il faut payer loyer. La publicité est gouvernée par les mêmes règles de sens commun qui dirigent l'achat d'un article quelconque.

LES TIMBRES DE COMMERCE

D'après une lettre datée du 14 décembre 1905 et adressée par la Traders' Advertising Co., à ses clients, il paraît que les timbres de commerce sont bien morts.

Dans cette lettre, la Traders' Advertising Co., voyant qu'il lui est impossible de continuer ses affaires avec profit, annonce à ses clients qu'elle a décidé de discontinuer la distribution de ses timbres, et leur conseille de n'en pas distribuer aux acheteurs, à moins que les marchands ne rachètent eux-mêmes ces timbres ou coupons.

Ce résultat est dû aux efforts de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, et au Bureau Provincial de la Province de Québec, par l'entremise de son dévoué secrétaire, M. J. A. Beaudry.

Avant que la lettre en question n'eût paru, cette Association était sur le point d'intenter des poursuites à vingt-deux marchands-détailleurs qui ne s'étaient pas conformés à la loi; poursuites dont elle s'est désistée quand la lettre en question a été publiée, puisqu'alors ces poursuites n'avaient plus de raison d'être.

Mais l'association est fermement décidée à poursuivre impitoyablement tout marchand qui montrerait la moindre velléité de recommencer à distribuer des timbres de commerce à ses clients.

Le Champagne Louis Roederer a acquis une place unique parmi les connaisseurs de vin de Champagne. MM. L. Chaput, Fils & Cie sont en négociation avec la maison de Reims pour une expédition considérable au printemps.

MM. A. Sabourin & Cie viennent d'installer un important établissement de vins et liqueurs, 18 Place Jacques-Cartier, Montréal. Ils y feront le commerce du gros, demi-gros et détail.

(Dessin Enregistré)

MAISON FONDEE EN 1842

Quelques=unes de nos Agences

STORMONTH TAIT & CO.

OPORTO, Portugal.

Les plus grands expéditeurs de vin "OPORTO."
Pourvoyeurs de Sa Majesté Le Roi de Portugal, DON CARLOS.

LOUIS ROEDERER

REIMS, France.

Propriétaires de grands vignobles. Expéditeurs du fameux

CHAMPAGNE ROEDERER.

BOULESTIN & CIE

COGNAC, France.

Une marque établie dont la réputation est indiscutable.
Cognac distillé du pur jus de la vigne.

SOURCES SAINT-LOUIS

TREFLE ROUGE. **EAU DE VICHY.**

La plus gazeuse naturelle, et la plus aimée du

BASSIN DE VICHY.

La clientèle a apprécié la qualité de ces Marchandises.
Prix et échantillons fournis avec plaisir.

PRIX SPECIAUX AU GROS

L. Chaput, Fils & Cie

SEULS AGENTS, - MONTREAL

...Importateurs et Marchands de Vins...

L'INDUSTRIE DES VOYAGEURS EN NORVEGE

Depuis une vingtaine d'années, la Norvège est devenue un des principaux buts de voyage d'agrément en Europe, et aujourd'hui ses fiords font une sérieuse concurrence aux glaciers de la Suisse. Aussi bien, après l'agriculture et les pêcheries, l'industrie des voyageurs est-elle une des principales sources de profit de ce pays.

Dans ces conditions, le Bureau central statistique de Norvège a eu l'excellente idée de dénombrer, comme les importations et les exportations, les touristes étrangers qui visitent chaque année le pays du soleil de minuit. Alors qu'en 1886 l'effectif de ces voyageurs ne s'élevait pas au-dessus de 14,500, en 1902 il est monté à 20,827.

Dans cette statistique, les Suédois tiennent le premier rang avec un effectif de 6,241; ensuite viennent les Anglais (6,118), puis les Allemands (3,602). Les habitudes sédentaires des Français se manifestent dans ce dénombrement; on n'en relève en effet que 306.

Pour héberger ces étrangers, il existe en Norvège 1,010 hôtels; 642 de ces établissements sur lesquels le Bureau statistique a obtenu les renseignements nécessaires ont une valeur de $9,200,000.

Le "Journal du Bureau central de statistique du royaume de Norvège," auquel nous empruntons ces renseignements, ne fournit aucune indication sur les sommes probables laissées dans le pays par les étrangers. En évaluant à $100 la dépense de chaque voyageur, ce qui est un minimum, on arrive à un total de $2,080,000, certainement très inférieur au chiffre vrai. Peut-être même n'est-il pas exagéré d'évaluer à $4,000,000 l'apport d'argent effectué par les touristes au profit de la Norvège, la moitié de ce que rapportent les pêcheries.

CONTRE LA FAUSSE PUBLICITE

Les associations de commerçants votent souvent, dans leurs assemblées, des résolutions contre les annonces faites sur les programmes de danses, d'excursions, de réunions religieuses, etc. Les marchands-détailleurs de McKeesport, en Pensylvanie, ont été plus loin. Récemment une association s'est formée dans cette ville et a inscrit dans ses statuts un article condamnant à $25 d'amende tout membre qui annoncerait dans un programme donnant des prix pour divertissements ou des billets imprimés pour ces prix. Une récidive sera suivie de l'expulsion de l'association. Les solliciteurs d'annonces dans des medium autres que les journaux, dit *Daily News* de McKeesport, seront maintenant accueillis avec une fin de non recevoir polie, mais ferme.

"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)

50 YEARS' EXPERIENCE

PATENTS

TRADE MARKS
DESIGNS
COPYRIGHTS &C.

Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents.

Patents taken through Munn & Co. receive *special notice*, without charge, in the

Scientific American.

A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, $3 a year; four months, $1. Sold by all newsdealers.

MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

LIGNES STANDARD

Adresse télégraphique
LAW, Montréal.

LAW YOUNG & CO,
MONTREAL.

CHAMPAGNE . . . . POMMERY

Le Vin pour lequel les plus hauts prix sont payés en Grande-Bretagne et en France.

Absinthe	Pernod Fils.
Ale	Daukes & Co.
Bénédictine	Benedictine Co.
Bourgognes	Bouchard père et fils.
Brandy	Renault & Co.
Cherry Whisky (The Original)	Fremy's
Claret et Sauterne	Nathl. Johnston & Sons.
Crême Cacao Chouva	A. Droz & Cie.
Gin de Hollande	T. H. Henkes.
Gin London Dry	"Gordon's."
Ginger Ale Anglais	"Schweppes."
Lime Juice	L. Rose & Co.
Liqueurs	Marie Brizard & Roger.
Madère	Leacock & Co.
Soda Anglais	"Schweppes."
Stout	Wheeler & Co.
Tarragone	Louis Quer.
Vermouth Italien	Freund, Ballor & Co.
Vin de Lisbonne	Sarano & Co.
Vin de Malaga	Crooke Bros.
Vins de Porto et Sherries	G. G. Sandeman.
Vins de Porto et Sherries	"Mackenzie."
Vins du Rhin et Moselle	Koch Lauteren & Co.
Whisky Ecossais	"Kilmarnock."
Whisky Irlandais	Dublin Distillers Co.

JOSEPH E. SEAGRAM
DISTILLATEUR
— DE —
FINS WHISKIES
WATERLOO, CANADA.
"Old Times"
"White Wheat"
"No. 83 Rye"
"Star Rye"
MEAGHER BROS. & CO.
MONTREAL, AGENTS

Les Seuls Distillateurs Distribuant Directement au Canada.

ROBERTSON'S

TRADE MARK

DUNDEE WHISKY

POUR COTATIONS VOIR LA LISTE DE PRIX.

Gérant Général pour les Etats-Unis et le Canada

HENRY O. WOOTTEN

BUREAUX DE MONTREAL, - - 41 Rue des COMMUNES

NOS PRIX COURANTS

Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou manufacturiers.

ABSINTHE

	La cse
Edouard Pernod	
G. Pernod	13.50
H. G. Pernod	15.00
Pernod Fils	15.00

AMERS

Amer Picon	11.00
Sanchez Romate Hermanos	
Orange Sherry	8.00

APERITIFS

	La cse
Dubonnet.	
Litres	12.00
Massardier et Granjon	La cse
Quina-excelsior [15 litres]	15.00
Violet Frères.	La cse
Byrrh, 12 litres	11.00
La bouteille	1.00

BIERES ANGLAISES

	qts.	pts.
S. Allsopp & Sons.		
No. 1 India Pale	2.55	1.62½
Bass'		
E. & J. Burke's Bottling	2.65	1.65
Read Bros. Dog's Head	2.65	1.70
Boar's Head	2.65	
Bull dog	2.45	1.70
G. H. Hibbert's Bottling	2.65	1.65
Machen & Hudson		
Marque "Beaver"	2.50	1.55

BIERES ECOSSAISES

Témiants	2.50	1.65

BIGARREAUX

	qts.	pts.
Dandicolle & Gaudin.		
Bigarreaux au Marasquin	9.00	6.00
Nelson Dupoy.		
Bigarreaux	8.00	9.00
P. Durand		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	7.50
St-Hubert		
Bigarreaux au Marasquin	8.50	5.00
Talbot Frères		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	4.00
Teysonneau		
Bigarreaux au Marasquin	10.00	6.00

BOURGOGNES BLANCS

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Chablis	8.00	9.00
Chablis, 1889	11.75	
F. Chauvenet.		
Montrachet [marq. Guiche]	20.00	20.00
Chablis Supérieur	7.25	8.25
C. Marey & Liger-Bélair		
Chablis	8.50	9.50
Frédéric Mugnier		
Chablis	8.00	9.00
Pierre Ponnelle.		
Chablis	7.50	8.25
Jules Régnier & Cie		
Chablis Supérieur	8.00	9.00
Chablis Moutonne	10.00	11.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES MOUSSEUX

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Beaune	16.00	17.00
Nuits	18.00	19.00
F. Chauvenet.		
"White Cap" [blanc]	23.00	25.00
"Pink Cap" [rose]	23.00	25.00
"Red Cap" [rouge]	22.00	24.00
C. Marey & Liger-Bélair.		
Nuits — rouge	17.00	18.50
Pierre Ponnelle.		
Nuits Mousseux Qts. 12		19.00
Nuits Mousseux Pts. 24		20.00
Volnay Qts. 12		19.00
Volnay Pts. 24		20.00
White Burgundy Qts. 12		19.00
White Burgundy Pts. 24		20.00
Jules Régnier & Cie		
Nuits	16.00	17.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES ROUGES

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Macon	6.50	7.50
Beaujolais	8.00	9.00
Beaune	8.00	9.00
"Club"	8.00	9.00
Pommard	9.00	10.00
Nuits	12.50	13.50
Chambertin	16.00	17.00
Clos de Vougeot	20.00	21.00
Bouchot-Ludot.		
Au gallon: 90c et plus.		
J. Calvet & Co.		
Beaune 1889	9.00	10.00
Pommard 1887	11.50	12.50
Volnay 1889	13.75	14.75
Chambertin 1887	18.00	19.00
F. Chauvenet		
Clos-de-Vougeot	25.50	26.50
Chambertin	18.50	19.50
Romanée	18.50	19.50
Corton [Clos-du-Roi]	15.50	16.50
Nuits	13.00	14.00
Volnay	12.50	13.50
Pommard	11.50	12.50
Beaune	10.00	11.00
Moulin-à-Vent, Macon vieux Supérieur	9.00	10.00
Beaujolais	7.00	8.00
Macon [Choix]	6.50	7.50
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
Macon	4.40	5.40
Beaujolais	5.00	6.00
Beaune	6.00	7.00
Pommard	6.60	7.60
C. Marey & Liger-Bélair.		
Beaujolais	6.25	7.25
Macon	6.50	7.50
Beaune	6.75	7.75
Pommard	8.50	9.50
Nuits	13.00	14.00
Chambertin	16.50	17.50
Frédéric Mugnier		
Beaujolais	6.00	7.00
Macon	6.50	7.50
Beaune	7.00	8.00
Pommard	8.50	9.50
Nuits	10.50	11.50
Chambertin	15.00	16.00
Pierre Ponnelle.		
Macon	6.00	6.75
Beaujolais	6.00	6.75
Moulin à Vent	7.00	7.75
Beaune	8.00	8.75
Pommard	8.50	9.25
Volnay	9.00	9.75
Nuits	10.00	10.75
Corton	11.50	12.25
Chambertin	12.50	13.25
Jules Régnier & Cie		
Beaujolais	6.50	7.50
Macon	7.00	8.00
Nuits	8.50	9.50
Beaune	9.00	10.00
Pommard	11.00	12.00
Corton	13.00	14.00
Chambertin	15.00	16.00
Tache Romanée	20.00	21.00
Clos Vougeot	19.00	20.00

CHAMPAGNES

	qts.	pts.
Ackerman-Laurance.		
"Dry-Royal"	15.75	16.75
½ pts. paniers 1 doz ; paquets de 4 paniers		18.00
Bertin Fils.		
Paniers	11.00	12.00
Cardinal	12.50	13.50
Deutz & Geldermann.		
Gold Lack, Sec, cuvée 1898	29.00	31.00
Gold Lack, Brut	31.00	33.00
R de Veslud.		
Carte Blanche	18.00	19.00
Duc de Pierland	14.00	15.00
Louis Duvau	13.50	15.00
Alfred Gratien		
Réserve	14.00	15.00
Heidsieck & Co.		
Dry Monopole	31.00	33.00
E. Mercier & Cie, Epernay.	24.00	26.00
Moët & Chandon.		
White Seal	28.00	30.00
Brut Imperial	31.00	33.00
G. H. Mumm & Co.		
Extra Dry	28.00	30.00
Selected Brut	31.00	33.00
Selected Brut 1898	32.00	34.00
Selected Brut 1895	38.00	40.00
Ruinart Père et Fils.		
Brut	31.00	33.00
Veuve Amiot		
Carte d'Or	16.00	17.00
Carte d'Argent	10.50	11.50
Veuve Chomedy	Qts.	Pts.
Extra Dry	11.50	12.50
Veuve Clicquot Ponsardin.		
Sec	28.00	30.00
Brut	30.00	32.00
Veuve Bara Noël	17.00	18.00
Robert Bouche & Cie	qts.	pts.
Extra sec	28.00	30.00
Brut	30.00	32.00
Veuve A. Devaux	13.00	15.00
Veuve Pommery, Fils & Cie		
Sec, ou Extra Sec	28.00	30.00
Brut [vin naturel]	30.00	32.00

CIDRES MOUSSEUX

	La cse
Paul Saintier.	
Cidre de Normandie . . . qts.	4.50

CLARETS

	qts.	pts.
A. Balayé & Cie.		
Haut Barsac	4.00	5.00
Haut Barsac, au gallon		1.05
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Floirac	5.00	6.00
Medoc	5.25	6.25
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Château Leoville	20.00	21.00
Château Larose	20.00	21.00
Château Margaux	24.00	25.00
Château Lafitte	24.00	25.00
Bordeaux Claret Co.		
Bon Bourgeois	3.00	4.00
St-Julien	3.50	4.50
Montferrand	4.00	5.00
Château Brûlé	5.00	6.00
J. Calvet & Co.		
St-Vincent	3.50	4.50
Medoc	4.50	5.50
Floirac	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
Château de Montlys	6.25	7.25
Saint-Julien	6.00	7.00
Bataillez	9.00	10.00
Pontet-Canet 1893	10.00	11.00
Pontet-Canet 1887	11.50	12.50
Leoville Barton 1889	14.25	15.25
Smith Lafitte 1890	14.75	15.75
Mouton Rotschild		
Cruse & Fils Frères.	qts.	pts.
Medoc	5.25	6.25
Chateau Bouliac	6.00	7.00
St-Julien	6.00	7.00
Margaux	7.00	8.00
St-Estèphe	7.50	8.50
St-Julien Supérior	7.50	8.50
Château Laujac	8.50	9.50
Pontet Canet	9.50	10.50
Léoville	11.25	12.25

Larose	11.25	12.25
Lafite	12.25	13.25
Grand Vin Château Pontet-Canet 1893	13.25	14.25
Grand Vin Château Giscours 1893	18.50	19.50
Grand Vin Château Léoville 1893	18.50	19.50
Grand Vin Château Larose	21.50	22.50
Grand Vin Château Margaux 1893	23.50	24.50
Grand Vin Château Lafite 1893	26.00	27.00
Grand Vin Château Mouton Rotschild 1895	28.00	29.00

Domaine Tivoli.

	qts.	pts.
Bon Bourgeois	2.75	3.50
St-Julien	3.75	4.50
St-Estephe	4.75	5.50
Pomerol	5.00	5.75
St-Emilion	5.50	6.25
Au gallon	.90	

Faure Frère.

	qts.	pts.
Bon Bourgeois	3.00	4.00
Côtes	3.50	4.50
Bon-Ton	4.00	5.00
St-Emilion	4.50	5.50
Ch. Dugay	6.00	7.00
Floirac	4.50	5.50
Medoc	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Pontet Canet	9.00	10.00
Château Gruaud Larose	12.00	13.00
Côtes.. le gallon.	1.00	

L. Gaudin & Cie

	Qts.	Pts.
St-Estèphe	3.00	3.50

Nathaniel Johnston & Fils.

	qts.	pts.
Ordinaire	4.00	5.00
Château Chamfleuri	4.00	5.00
St-Loubes	4.75	5.75
"Club"	5.00	6.00
Medoc	5.50	6.50
Margaux	5.75	6.75
St-Julien	6.00	7.00
St-Estephe	7.00	8.00
Château Dauzac	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Margaux Supérieur	11.00	12.00
Château Beaucaillou	15.00	16.00
Château Leoville	18.50	19.50
Château Larose	18.50	19.50
Château Margaux	20.00	21.00
Château Lafitte	21.00	22.00

A. Lacoste & Fils

	qts.	pts.
St-Julien	2.50	3.00
Médoc	2.75	3.25

A. Lalande & Cie.

	qts.	pts.
1893 Medoc	4.40	5.40
1890 Floirac	4.40	5.40
1889 St-Julien	4.80	5.80
1893 St-Emilion	5.20	6.20
1890 St-Estephe	5.20	6.20
1889 Château Pontet Canet	6.80	7.80
1889 Château Leoville	11.00	12.00
1889 Château Lafitte	14.00	15.00

Latrille ou Labour.

Année 1903 le gallon		0.65
Plus vieux, le gallon de	0.75 à	1.20

Léon Pinaud

St-Julien	2.50	3.50

COCKTAILS

Cook & Bernheimer Co. — La cse

Manhattan, Martini, Tom Gin, Vermouth, Gin, Whiskey, American 9.50

G. F. Heublein Bros. "Club".

Manhattan, Martini, Whiskey, Vermouth, Old Tom, ou assortis. 12.75

D. McManamy & Co's "Saratoga"

Manhattan Club Whiskey Brandy, Holland Gin 8.25

COGNACS

Bisquit, Dubouché & Cie. — La cse

★ qt.	9.50
10 years old qt.	12.25
Old Liqueur. 20 years old, qt.	16.00
V. V. S. O. P. 55 years old, qt.	45.00
Au gallon	4.00 @ 10.00

J. Borianne. — La cse

X X X	7.50
Au gallon	3.75 @ 4.75

Boulestin & Cie.

	1 cse	5 cses
1 Etoile Qts.	12.00	11.75
1 Etoile Pts.	13.00	12.75
1 Etoile Flasks	13.00	12.75
3 Etoiles Qts.	15.00	14.75
V. S. O. P. Qts.	20.00	19.50
V. V. S. O. P. Qts.	28.00	27.50

Boutelleau & Co. — La cse

F. P. Quarts	9.50
F. P. Quarts (Dark)	9.50
F. P. Pints (2 doz)	10.50
F. P. Half Pints (4 doz)	11.50
F. P. 24 Flasks, sans verre	10.50
F. P. Imperial Flasks	10.50
One Diamond	10.50
Two Diamonds O. B.	12.50
Three Diamonds V. O. B.	14.00
Four Diamonds X V. O. B. 1831	16.00
1824	21.00
5 caisses à la fois, 25c de moins par caisse	
10 caisses à la fois, 50c de moins	
Au gallon [preuve]	4.00 @ 6.00

Boutelleau Fils. — La cse

V. S. O. P. 1855 qt.	16.00
Doctor's Special qt.	11.00

Paul Cardin. — La cse

Qts. 7.00; 24 flk. 8.00; 48 1-2 flk. 9.00

Châteaubel. — La cse

Quarts	8.00
Pints	9.00

Jules Coadon & Co. — La cse

Quarts.
24 flasks.
Au gallon 3.90 @ 4.50

Cognac Distillers Association. — La cse

★★★ vieux	9.00
V. O. 12 ans.	12.00
V. S. O. P. 20 ans.	15.00
X. X. O. 1858	20.00

	au gal
3 grapes. vieux	3.75
V. O.	4.00
1875 Liqueur	5.50

Comandon & Co. — La cse

Special	9.50
Reserve extra	10.50
★★ et X. O.	15.00
V. S. O. P.	16.50
Au gallon	4.50 7.50

H. Cottinaud & Cie

★	7.00
★★	7.50
★★★	8.00
V. O.	8.75
V. S. O.	9.25
V. S. O. P.	11.75

Chs Couturier & Cie. — La cse

3 Stars Bouteilles	7.50
3 " ½ "	8.50
3 " ¼ "	9.00
3 " 16 Impl. Flasks capsules.	8.50
24 Flasks	8.50
32Flasks	8.50
48 ½ Flasks	9.00

	Au gal.
Quarts	3.80
Octaves	3.85
½ Octaves	3.95
Au gallon	4.00

B. Léon Croizet.

	1 cse	5 cses
1 Grape	9.00	8.50
★	10.00	9.50
★★★	12.00	11.50
V. S. O. P.	17.00	16.50
Château St-Même 1860	24.00	23.00
Château Flaville, 1856	36.00	34.00

D'Angely. — La cse

XXX 6.50

De Lormont.

	1 cse	5 cses
XXX		6.50

Dervos & Cie.

	1 cse	5 cses
Quarts	8.00	7.75
Pints	9.00	8.75
24 flasks n. c.	9.00	8.75

Paul Devaux. — La cse

Qts.	7.50
Videaux XXX.	8.00

A. E. Dor. — La cse

★	9.00
★★	10.50
★★★	12.50

Clos de Réserve

Grande Fine Champagne 12.00

Marque Globe

★★★★	18.00
★★★	16.00
★★	14.00

James Jeantry & Co.

Spécial	8.00
★★★	9.50

Gabriel Dubois & Cie. — La cse

Etiquette or et rouge, qts.	9.50
Etiquette or et rouge, 24 flks.	10.50
Etiquette or et rouge, 48 ½ flks.	11.50
Etiquette Bleu argent. qts.	11.25
Etiquette Bleu argent, 24 flks.	12.25
Etiquette Bleu argent, 48 ½ flks.	13.25
Au gallon No 1	3.90
Au gallon No 2	4.30
Au gallon No 3	4.85

Jules Dupont & Cie — La cse

1 Grappe	9.00
★	10.00
★★★	12.00
V. S. O. P.	15.00
1850 Grande Fine Champagne	17.00

	Au Gal.
Qrt casks	3.90
Octaves	4.00
½ Octaves	4.10

M. Durand & Cie — La cse

★★★	Qts.	5.50
★★★	Pts.	6.50
★★★	½ B.	6.75
24 flasks n. c.		6.00
48 1-2 flasks n. c.		7.00

Par 5 cses, 25c. de moins.

P. Frapin & Cie. — La cse

★ qt.	9.50
Medical qt.	10.50
20 years old. qt.	13.00
25 years old. qt.	16.00
30 years old. qt.	19.00
Au gallon	4.00 @ 7.00

Fromy Rogee & Cie.

Three Diamants, Grand Prix	9.50
Extra Reserve	10.00
Medical Reserve	12.00
20 years old	16.50
1858	20.00
Au gallon	4.25 @ 6.50

Gonzalez, Staub & Cie.

	1 cse	5 cses
Quarts. Ord.	9.00	8.75
Pints	10.00	9.75
24 Flasks	10.00	9.75
1 Etoile Qts.	11.50	11.25
3 Etoiles. Qts.	14.00	13.75
V. S. O. Qts.	16.50	16.25
V. S. O. P. Qts.	18.25	18.00

Jas. Hennessy & Co.

	qts.	pts.
★	13.00	14.00
★★★	16.00	
V. O.	17.25	
S. O.	25.00	
X. O.	30.00	
X. S. O.	35.00	
X. X. O.	45.00	
Extra	50.00	

James Henry & Co. — La cse

Qts. 6.25; 24 flk. 6.75; 48 1-2 flk. 7.75

Robert Henry. — La cse

Wired Quarts.	8.00

Jimenez & Lamothe. — La cse

XXX qt.	11.00
V. S. O. P. qt.	15.50
1890 qt.	18.00

1865.. ... ...qt. 20.00
Au gallon.. .. .. 4.25 @ 4.35

Legrand. La cse
Quarts.... .... 7.00
24 Flasks.... .... 8.50

F. Marion & Cie. La cse
★★★ bouteilles 6.00
16 Impl. Flasks tumblers 8.00
24 Flasks capsules 7.00
32 Flasks capsules 7.50
48 ½ Flasks capsules 8.00
24 ¼ Bouteilles 7.00
48 ¼ bouteilles 8.00

Au gal.
Quarts 3.40
Octaves 3.50
½ Octaves 3.60
Gallon 3.75

Martell & Co. La cse
Une Etoile.. .. ..qt. 12.75
3 Etoiles... .. ..qt. 16.00
V. O. .. ..qt. 17.25
V. S. O. P.. .. ..qt. 18.75
V. V. S. O. P. .. ..qt. 38.00

J. Nicolet & Cie. La cse
Quarts.. .. .. 7.50
24 Flasks avec verre... .. .. .. 9.00
Au gallon [preuve] 3.65 4.25

J. Nicot & Cie. La cse
★.. .. .. 9.50

Otard, Dupuy & Cie. La cse
Spécial.. .. .. qts..... 9.50
Une étoile.. .. .. qts..... 12.00
Deux étoiles. . .. . qts..... 14.00
Trois étoiles.. .. .. qts..... 16.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 17.50

V. Pinot & Cie La cse
★★★ .. .. qts. 6.00
★★★ .. .. pts. 7.00
★★★ .. .. ¼ botl. 7.25
V. O. .. .. qts. 7.00
V. O. .. .. pts. 8.00
24 flasks n. c. 6.75
48 1-2 flasks n. c. 7.50
Par 5 cses, 25c. de moins.

C. Pluchon & Cie
Quarts 7.25 7.00

E. Puet. La cse
★ .. .. qts..... 9.50
Au gallon. .. .. 4.00 @ 7.00

Quantin & Co. La cse
★★★ .. .. qts..... 9.50
Au gallon .. .. 4.25 @ 5.50

J. Rémy
Quarts.... .. .. 6.50
Flasks 7.50
1-2 flasks 8.50

Renault & Cie. La cse
★ .. .. qts..... 10.00
V. O... .. .. qts..... 12.00
3 étoiles S. V. O.. .. .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 21.00
Club.. .. .. qts..... 18.00
50 Years Old.. .. .. qts..... 40.00
Au gallon... .. .. 4.00 @ 10.00

Ph. Richard. La cse
S. O... .. .. qts..... 22.50
Fleur de Cognac .. .. .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 12.25
V. S. O. P.. .. .. pts..... 13.25
V. S. O. .. .. qts..... 10.50
V. O. .. .. qts..... 9.00
V. O. .. .. pts..... 10.00
V. O. 24 Flasks, plain 10.00
V. O. 24 Flasks, tumblers.. .. .. 10.50
V. O. 16 Imp. Flasks 10.50

V. O. Preuve Au Gal.
V. O. Barriques 3.80
V. O. Quarts 3.90
V. O. Octaves 4.00
V. O. ½ Octaves 4.10
V. O. Au gallon 4.25

V. O. 15 S. P.
V. O. Barriques 3.40
V. O. Quarts 3.50
V. O. Octaves 3.60
V. O. ½ Octaves 3.65
V. O. Au Gallon 3.75

V. S. O. P.
V. S. O. P. Quarts 5.15
V. S. O. P. Octaves 5.25
V. S. O. P. ½ Octaves 5.35
V. S. O. P. Au Gallon 5.50

Fine Champagne.
Fine Champagne Octaves 5.80
Fine Champagne ½ Octaves 5.90
Fine Champagne Au Gallon 6.00

Jules Robin & Cie. La cse
Quarts... .. .. 9.50
24 Flasks.. .. .. 10.00

Sazerac de Forge & Fils. La cse
Quarts.. .. .. 9.50
Flasks.... .... 10.25
Au gallon... .. .. 4.25

Soc. des Prop. Vinicoles de Cognac, marque "La Salamandre".
Spécial .. .. qts.. 10.50
Invalid's .. .. qts.. 11.00
Medicinal .. .. qts.. 11.00

J. Sorin & Cie.
Au gallon.. .. .. de 3.75 @ 5.00

O. Tesson & Cie. La cse
Trois étoiles.. .. .. qts.. 6.50
Pints.... .... 7.50
Half Pints.... .... 8.50
16 Flasks imp.,. .. sans verre.. 8.00
24 Flasks,. .. .. .. sans verre.. 7.50
48 ½ Flasks.. .. .. sans verre.. 8.50
100 ⅛ de bouteille... .. .. 10.00
Au gallon.. .. .. .. 5 à 6 U. P.. 3.60

EAUX

Apenta Hungarian, Aperient La cse
25 Quarts 6.25
50 Pints 9.50

Apollinaris La cse
50 Quarts... .. .. 7.50
100 Pints.. .. .. 10.50
100 Splits... .. .. 8.50

Cantrell & Cochrane. La doz
Belfast Ginger Ale.. .. .. 1.40
Club Soda.. .. .. 1.40
Seltzer... .. .. 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

Jewsbury & Brown. La doz
Soda Water.. .. .. 1.40
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.40
Quinine Tonic.. .. .. 1.45
Potass Water.. .. .. 1.40

Rubinat. La cse
Sources Serres purgatives. . 50 btles 9.50

Schweppe's, de Londres. La doz
Soda Water Co. Cylindres, pour 2.. 1.35
Soda Water, Bombays.. .. pour 3.. 1.50
Soda Water, Splits.. .. .. pour 1.. 1.10
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.40
Seltzer... .. .. 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

St-Galmier. La cse
Source Badoit.. .. .. 6.00
Source Romaine, 50 btles. 7.50

Vichy. La cse
Célestins, Grande Grille, Hôpital, Hauterive.. .. ..10.00
Principale.. .. .. 7.00

Vichy-Cusset 7.50

Vichy St-Yorre La cse
Source St-George.. .. .. 8.00

Bassin de Vichy
Source St-Louis.. .. .. 7.50

	50	100	100
White Rock Lithia.	qts.	pts.	spts.
A la caisse	7.50	10 50	8.50
A la doz.	1.90	1.35	1.10

GIN

Blankenheym & Nolet. La cse
Marque 'Clef', C'ses Rouges.. .. 10.50
Marque 'Clef', C'ses Vertes.. .. 5.00
Marque 'Clef', C'ses Violettes .. 5.00
En cruchons vieux.. .. .. 9.50
Au gallon.. .. .. de 3.05 @ 3.20

John de Kuyper & Son La cse
Caisses Rouges .. .. ..15s..... 11.75
Caisses Vertes. .. .. ..12s..... 6.25
Caisses Violettes.. .. ..24c..... 5.50
Au gallon .. ..3.15 à 3.30

P. Hoppe, "Night Cap" La cse
Rouges.. .. .. 10.65
Jaunes.. .. .. 11.00
Vertes 6.25
Bleues.. .. .. 6.00
Violettes.. .. .. 2.50
Au gallon 3.05 3.25

P. Hoppe, "Imperial" La cse
Rouges.. .. .. 10.50
Vertes 5.00
Violettes 2.45

A. Houtman & Co. La cse
Rouges 11.00
Vertes 5.00
Violette 5.00
Au gallon.. .. .. 3.10 3.20

H. Jansen. La cse
Vertes.. .... 6.00
Rouges.... .... 11.60
Ponys.... .... 5.25
Black Horse, Rouges 10.50
Black Horse, Vertes 5.65
Black Horse, Ponys.... .. .. 4.90

Melchers, de Berthierville La cse
Croix Rouge. Caisses Rouges.. . . 11.25
Croix Rouge. Caisses Vertes. . . . 5.85
Croix Rouge. Caisses Violettes. . . 5.00

J. J. Melchers La cse
Honey Suckle, Cruch. verre . . . 9.00
Honey Suckle, Cruch. pierre . . 9.00

P. Melchers La cse
Juniper Tree. Caisses Rouges.. . . 9.50
Juniper Tree. Caisses Vertes. . . . 4.50
Juniper Tree. Caisses Violettes. . . 2.25
Au gallon. ¼ Casks.. .. .. 3.00
Au gallon. Octaves. 3.05
Au gallon. ½ Octaves.. .. .. 3.10

Netherland's Steam Distillery Co. La cse
Kiderlen's "Croix d'honneur".
Caisses Rouges.. .. .. 11.00
Caisses Vertes.. .. .. 5.25
Caisses Violettes.. .. .. 2.50
Cruchons verre — 12s 2⅔ gals. . 10.50
Cruchons verre — 24s 2⅔ gals. . 11.50
Cruchons verre — 12s 5 gals. . 17.50

A. C. A. Nolet La cse
Caisses Rouges.. .. .. 10.75
Caisses Vertes.. .. .. 5.75

Pollen & Zoon La cse
Caisses Rouges 10.50
Caisses Vertes.. .. .. 5.00
Caisses Violettes.. .. .. 2.50
Au gallon .. .. 3.00 @ 3.25

Wynand-Fockink. La cse
12 Cruchons.. .. .. 10.00
12 Bouteilles 9.50

LAGERS

Schlitz. Le qt
Pts. 10 doz au quart 12.75
Pts. la doz 1.35

Beauport. La doz.
Pts. 2 doz à la caisse . ... .60
Splits 4 doz à la caisse .. .. .35

LIQUEURS

Bénédictine qts. pts.
12 litres... .. .. 19.50 21.00

Bonald & Fils. La cse
Raphaelle — chartreuse verte.. 22.00

Briand & Jaquet. La cse
Cherry Whiskey 7.00
Blackberry Brandy 7.00
Cherry Brandy 7.50

Marie Brizard & Roger, fondée 1755.
Anisette... .. .. 13.50
Curaçao, Orange ou Blanc.. .. .. 12.50
Marasquin... .. .. 13.00
Kummel, Superfin. 12.00
Kummel Crystallisé.. .. .. 12.50
Green Peppermint.. .. .. 13.00
Crème de Menthe, Blanche... .. 13.00
Cherry Cordial. 12.00
Cherry Brandy.. .. .. 12.00
Blackberry Brandy... .. .. 12.00
Kirsch.. .. .. 11.00

Bitter Triple... 12.00
Liqueurs assorties.. 13.00
Crème de Menthe Verte. 13.00
Crème de Moka.. 13.00
Crème de Cassis 13.00
Crème de Noyau 13.00
Eau-de-vie de Dantzik... 13.00
Orange Bitters.. 9.50
Punch au Kirsh.. 11.00
Peach Brandy... 12.00

F. Cazanove, Bordeaux.
Liqueurs du Père Kermann
Jaune. qts 14.25
Jaune.. pts 16.75
Verte.. pts 16.75
Peppermint. 11.25
Anisette.. 11.25
Curacao Rouge.. qts 13.25
Curacao Rouge. pts 14.00
Maraschino.. 11.00
Kummel Cristallisé.. 12.75
Cherry Brandy.. 13.50
Crême de Prunelles.. 17.25
Crême de Cacao.. 14.00
Crême de Menthe verte.. 11.00
Crêmes assorties.. 12.00
Punch au Rhum.. 11.50
Crême de cassis.. 10.00
Cordiales assortis.. 12.00
Kirsch Cazanove.. 13.25
Kirsch Figeroux.. 10.50
Absinthe Regnier.. 13.25
Absinthe Figeroux.. 12.00
Rhum Ste-Luce.. 14.50
Rhum Kingston.. 11.75
Bitter Figeroux.. 9.00
Vermouth.... 11.00
Sirop de Grenadine.. 8.00
Crême de Mandarines. 13.50
Crême de Fine Champagne. 12.50

Delizy & Doistan qts. pts.
Curaçao 12.00
Marasquin 12.00
Kummel 12.00
Liqueur jaune 15.00 16.00
Liqueur verte 16.00 17.00

Alex Droz & Cie. qts. pts.
Crème Cacao-Chouva.. 16.00 17.00

Nelson Dupuy. qts. pts.
Maraschino... 12.00
Grenadine... 8.50

Frémy Fils. qts. pts.
Cherry Whiskey, [Chesky] 16.00 17.00
Orange Whiskey... 14.00

J. Gallifet & Cie. La cse
Anisette.. Litre 12 13.00
Crême de Cacao .. Litre 12 14.00
Crême de Cassis .. Litre 12 13.00
Crême Fine Champagne Litre 12
Crême Peppermint.. Litre 12 13.00
Eau de Vie Dantzick.. Litre 12 14.00
Fine Prunelle .... Stone jar 12 14.00
Kirsch vieux.. Litre 12 13.00
Kummel .. ¾ Litre 12 11.00
Liqueur jaune .. Litre 12 14.00
Liqueur jaune .. ½ Litre 24 15.00
Liqueur verte .. Litre 12 14.50
Liqueur verte.. ½ Litre 12 15.50
N'Importe quoi .. Litre 12 12.50

Gaston Gaudin Fils. La cse
Cherry Brandy.. qts. 6.50
Cherry Whiskey .. qts. 6.50
Blackberry Brandy .. qts. 6.50
Apricot Brandy.. qts. 6.50

P. Garnier. La cse
Liqueur d'or, 12 litres.... 20.00
Liqueur jaune (chartreuse) 20.00

La Grande Chartreuse qts. pts.
Jaune 25.00 26.50
Verte 30.50 32.00

Jules Lamothe. qts. pts.
Cherry Whiskey... 9.00

Melrose Drover Ltd.
Cherry Whiskey.. 11.00

Frédéric Mugnier. qts. pts.
Crème de Menthe Verte...11.00
Cherry Brandy.. 11.00
Cacao l'Hara à la Vanille...12.50
Kirsch * * *.. 11.00
Prunelle de Bourgogne. 12.50
Crême de Framboises... 12.25
Fine Bourgogne, 12 lit.. 20.00
Crême de Cassis.. 11.00
Fine Bernard... 15.00
Grenadine... 8.50
Anisette.. 11.00
Kumel.. 12.00

Félix Potin
Curacao Orange.. 12.50
Anisette.. 12.50
Crême de Menthe blanche..12.50
Crême de Menthe Verte.. 12.50
Crême de Cacao .. 12.50
Crême de Cassis.. 12.50
Crême de Noyau.. 12.50
Crême de Thé.. 12.50
Crême de Moka.. 12.50
Crême de Vanille.. 12.50
Crême Angélique.. 12.50
Curacao Blanc, triple sec..14.50
Maraschino.. 12.50
Fine Prunelle .. 14.00

G. Terrand.
Petite Chartreuse.. 18.00 19.00

Wilson. qts. pts.
Blackberry Brandy.. 9.00

Wynand Fockink. qts. pts.
Anisette Blanche.. 10.00
Crême de Thé .. 10.00
Crême de Vanille.. 10.00
Crême de Cacao .. 10.00
Crême de Mocha .. 10.00
Crême de Violettes .. 10.00
Curaçao Orange.. 10.00
Curaçao Blanc.. 10.00

MADERE

Blandy Bros La cse
Very Superior... 8.50
Special Selected... 10.00
London Particular... 13.00

Cossart, Gordon & Co.
Au gallon.. 2.50 à 9.00

Manuel Pico.
Au galon.. 3.50 à 4.50

Rutherford & Browne.
Au gallon... de 2.50 @ 10.00

MALAGA

Blandy Bros. La cse
Etiquette Bleu — pâle-doux. 7.50
Etiquette Blanc—pâle... 10.00

Adolfo de Torres y Hermanos.
Au gallon... de 2.50 @ 5.00

J. Pron & Cie.
Au gallon.. 4.75

MOSELLE

Deinhard & Co. qts. pts.
Brauenberger... 9.00 10.00
Piesporter . 10.00 11.00
Berncasteler Doctor. 15.00 16.00
Crown Sparkling... 18.50 20.00
Nonpareil Sparkling... 24.50 26.00

Feist Bros. & Sons. qts. pts.
Zeltinger.. 1892.. 7.25 8.25
Braünberger. 1892..10.50 11.50
Berncasteler Doctor. 1889..17.00 18.00
"Silver Star" Sparkling. 18.50 20.00

Frederick Krote. qts. pts.
Sparkling.. 16.00 17.00

Kock, Lauteren & Co., [fondée en 1719]. qts. pts.
Zeltinger... 8.50 9.50
Brauenberg... 12.00 13.00
Pisport.. 13.00 14.00
Scharzberg — 1895.. 18.00
Sparkling Moselle.. 18.00 19.50

Ed. Saarbach & Co.
Zeltinger 9.00
Piesporter, 1893 11.00
Brauneberger 11.50
Sparkling Moselle 18.50

Johann Schlitz
Winneger 6.00 7.00
Braünberger 8.50 9.50
Sparkling 17.00 18.00
Hocheimer 17.00 18.00
Cabinet 23.00 25.00

Joh. Bapt. Sturm.
Sparkling Moselle... 15.50 17.50
Sparkling Hock... 15.50 17.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R
Piesport 8.50 9.50
Zeltinger 9.00 10.00
Braünberger 15.00 16.00
Berncastler Doctor 16.50 17.50

MUSCATS

J. Pron & Cie.
Au gallon 3.00

OLD TOM

Boords. La cse
Old Tom.. 7.25
London Dry.... 7.25

Booth
London Dry.. 8.00
Old Tom.. 8.00

Club
Old Tom.. 6.50
Old Tom au gallon 3.00

Cold & Co.
Marque Beaver .. Qts. 5.75
Marque Beaver .. Pts. 6.75
London Dry .. Qts. 6.00
London Dry.. Pts. 700

Colonial
London Dry.. 6.50

Gordon
London Dry... 7.50
Old Tom.. 7.50

Hill's & Underwood.
London Dry .. 7.50
Old Tom .. 7.50

Imperial Wine Co. La cse
London Dry.. 6.50
Old Tom.. 6.50

Thorne.
Old Tom... 7.50
London Dry... 7.50

Wilson
Royal Crown Old Tom.. 6.50
Au gallon... 2.00 @ 3.00

OPORTO

J. W. Burmester La cse
Royal... 5.00
Crusado.. 6.00
Rich Douro... 9.00
White Port.. 11.00
Old Crusted. 12.00
Royal Dry Superior 18.00

J. M. Caselles y Tarrats
Au gallon.. 1.00 à 1.50

Cockburn, Smithes & Co.
Tawny.. La cse. 16.00
Au gallon... 2.75 @ 7.00

Croft & Co.
Au gallon.. 2.40 @ 7.50
A la caisse .. 7.00 @ 24.00

Geo. H. Delaforce.
"Trocadero".. qts. la cse. 9.00

Robt. Delaro & Co.
"Antique"... qts. la cse. 7.00

Diez Hermanos.
Port, au gallon.. 1.95 à 5.00

Guimaraens & Co.
Invalid's Reserve.. La cse. 7.50
Au gallon... 2.25 @ 5.50

Hunt, Roope, Teage & Co.
Au gallon... 2.00 @ 5.50

Meneres & Cie.
Au gallon .. 1.00 @ 8.00

Oliva Morez y Ca.
Old Tawny 5.50

MacKenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. 2.50 @ 10.00

Robertson Bros. & Co.
Medal Port No 1 16.00
Medal Port No 2 13.00
Favorita Oporto 8.00
Au gallon... 1.50 @ 6.50

Sandeman & Co.
Superior Old.. 12.00

"Club"... .. ..
"1890".. .. .. 25.00
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 15.00

T. G. Sandeman & Sons.
Au gallon... .. .. 2.75 @ 9.00

Silva & Cosens.
Dow's Admiral.. .. .. .. La cse. 16.50
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 14.00

PORTER ANGLAIS

	qts.	pts
S. Allsop & Sons	2.55	1.60
Guinness.		
Read Bros. "Dog Head"...	2.60	1.65
E. & J. Burke, bottling.. ..	2.60	1.65
Bull dog	2.60	1.65
Machen & Co.		
Marque Pelican	2.60	1.65
Machen & Hudson.		
Marque "Beaver"..	2.50	1.50

RHUM

	qts.	pts.
Boivin, Wilson & Cie.		
Black Joe	8.00	9.00
No 7...	7.00	8.00
Marie Brizard & Roger.	qts.	pts.
Ste-Croix..	12.00	
P. S. Clément..	11.00	
Jamaïque au gallon..	5.00	
E. & J. Burke,	qts.	pts.
Jamaica..	9.50	
Dandicolle & Gaudin.		
Sambo	7.25	8.25
Marque Lion	8.00	9.50
Saint-Marc..	9.50	
Royal..	11.00	
Diamant Noir		La cse
Quarts		7.75
Diamantin.		
Quarts...	8.00	
Habitation L'enfant noire [Martinique]		
		La cse
Litres..		13.00
¾ Litre..		10.50
H. G. Kewney & Co.	qts.	pts.
Old London Dock—1Etoile .	7.75	
Old London Dock—3 Etoiles .	8.75	
Red Heart.	qts.	pts.
A la caisse...	10.50	
P. Lambert.		La cse
St. James, 12 litres		14.00
" 12 3-4 litres		11.50
" 24 1-2 litres		16.00
" 48 1-4 litres		19.00
Navy Reserve		
Jamaïca		9.00
J. B. Sherriff & Co.		
Marque "Bell"..	9.00	
Marque "Bell", 36 o. p. au gallon..	5.00	
Marque "Blue Star", 36 o. p. au gallon...	4.75	
Talbot Frères.	qts.	pts.
"Fine Fleur"....	8.00	9.00
"Fine Fleur" ½ pt..		10.00
Lilacs....		7.50
Thorne.	qts.	pts.
Marque "Lion"...	8.00	
Liquid Sunshine..	9.50	
Uncle Tom.		La cse
Qts....		8.00
Flasks, 24...		8.00
Western Glow		7.50

SAUTERNES

A. Balayé & Cie.		
Graves	4.25	5.25
Graves — au gallon..		1.10
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Haut Sauterne...	12.50	13.50
Graves	6.00	7.00
Barsac...	8.75	9.75
Château Yquem..	24.00	25.00
J. Calvet & Cie.	qts.	pts.
Graves..	5.25	6.25
Sauternes..	5.50	6.50
Haut Sauternes .. .. 1901....	11.50	12.50
Cruze & Fils Frères.	qts.	pts.
Sauternes	7.00	8.00
Grand Vin Château Latour Blanche .. .. 1899....	17.00	18.00
Haut Sauternes..	10.50	11.50
Grand Vin Château Yquem.	22.50	23.50
Grand Vin Château Yquem du Marquis de Lur Saluces .. .. 1890....	47.00	48.00
Domaine Tivoli	qts.	pts.
Sauternes	3.75	4.50
Barsac..	5.50	6.25
Haut Sauternes..	6.00	6.75
J. Dutrenit & Cie.	qts.	pts.
Graves...	3.50	4.50
Faure Frères.	qts.	pts.
Sauterne..	4.00	5.00
Sauterne...	5.00	6.00
Haut Sauterne..	8.00	9.00
Château Barsac.	6.50	7.50
Château Yquem....	15.00	16.00
L. Gaudin & Cie.	4.50	5.00
Jimenez & Lamothe.	qts.	pts.
Sauternes..	6.00	7.00
Nathaniel Johnston & Fils.	qts.	pts.
Barsac...	6.00	7.00
Sauternes...	6.00	7.00
Graves...	6.00	7.00
Haut Sauternes..	11.50	12.50
Château Yquem..	20.00	21.00
Labour	3.00	3.50
A. Lacoste & Fils	qts.	pts.
Sauterne	3.00	4.00
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
1890 Graves..	4.80	5.80
1888 Barsac.	5.20	6.20
J. Latrille.	5.25	6.00
Louis Maignen & Co..	3.25	4.25

SHERRIES

Alvarez & Co... .. .. au gallon.. .. 1.25
Blandy Bros.
Manzanilla.. .. .. La cse.... 8.50
Amoroso.. .. .. La cse....11.00
J. M. Caselles y Tarrats.
Au gallon.. .. .. 1.00 à 1.50
F. W. Cosens & Co.
Au gallon.. .. .. de 2.00 @ 10.00
Richard Davies.
Au gallon.. .... 1.50 @ 5.00
Diez-Hermanos.
Sherry, au gallon — de.. ..1.75 à 7.00
Moscatel, au gallon — de.. 1.90 à 2.35
Pajarête, au gallon — de...2.10 à 3.50
Tintilla, au gallon — de....3.85 à 4.65
Pedro Domecq, .. au gallon 1.25 @ 9.00
Manuel Gamboa Ramirez.
Au gallon .. .. 1.25 @ 4.50
A la caisse .. .. 4.50 @ 12.00
Levert & Schudel — au gallon.. .. 1.25
Mackenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. .. .. 1.50 @ 10.00
M. Misa — au gallon.. .. .. 1.50 @ 6.00
Oliva Morez y Ca. La cse
Golden Sherry 5.50
J. P. Pémartin.
Au gallon.. .. ..de 2.00 @ 15.00
Manuel Pico.
Au gallon .. .. 1.75 @ 4.75
Robertson Bros. & Co.
Amontillado . . . . La cse....16.00
Manzanilla . . . . La cse....13.00
Olorozo . . . . . La cse.... 8.00
Au gallon... .. .. 1.75 @ 7.50
Sanchez, Romate, Hermanos.
Royal.. .. .. La cse.... 5.00
Favorita.. .. .. La cse.... 6.00
Club — 1870... .. .. .. La cse.... 9.00
Amontillado... .. .. .. La cse....12.00
Orange.. .. .. La cse.... 8.00
Au gallon... .. .. 1.50 @ 5.00
Sandeman Buck & Co. (Julian Pémartin)
Pale Dry.. .. .. La cse. 12.00
Montilla Fino, very dry. La cse. 12.00
"Club"... .. .. La cse. 18.00
Selected Old... .. .. La cse. 36.00
"Jubilee"... .. .. La cse. 50.00
Au gallon.. .. ..de 1.50 @ 10.00
A. R. Valdespino & Co.
Au gallon .. ..de 1.25 @ 6.50
A la caisse .. ..de 5.00 @ 15.00
B. Vergara.
Au gallon.. .... 1.50 @ 4.50

TARRAGONES

Bonsom & Cie.
Au gallon.. .... 85c à 1.20

VERMOUTH

	La cse
Cte Chazalette & Co.	7.00
E. Martinazzi & Co. [Italien]	6.50
Martini et Rossi... ... (Italien)..	7.50
Noilly, Pratt & Co..	7.00
Freund Ballor & Co. .. [Italien]..	6.75

VIN DE GINGEMBRE

	La Cse
Boivin, Wilson & Cie.	
Quarts	4.50
Au gallon	1.20
Cold & Co.	4.00
F. X. St-Charles & Cie.	La cse
Quarts	4.60
Au gallon	1.20

VIN DU RHIN

	qts.	pts.
Deinhard & Co.		
Laubenheim..	7.00	8.00
Nierstein..	8.50	9.50
Rudesheim	15.50	16.50
Liebfraumilch	17.00	18.00
Hockheim..	18.00	19.00
Marcobrunn..	21.50	
Johannesberg..	25.00	
Steinwein [cruchons].	11.00	12.00
Sparkling Hock	17.50	19.00
Feist Bros. & Sons.		qts.
Laubenheimer..	1893..	6.75
Niersteiner..	1893..	7.00
Rudesheimer..	1893..	9.75
Hochheimer...	1893..	10.50
Orignal Liebfraumilch. . .	1893..	12.50
Steinwein in Bocksbeutel,..	1893..	12.50
Rauenthal, own growth...	1893..	14.50
Pints: $1.00 extra la cse.		
Frederick Krote	qts.	pts.
Laubenheimer...	5.75	6.75
Niersteiner....	6.75	7.75
Rudesheimer...	10.00	11.00
Hochheimer..	10.00	11.00
Steinwein..	11.00	12.00
Liebfraumilch...	14.50	15.50
Johannisberger..	17.00	18.00
Royal Scharzberg..	20.00	21.00
Sparkling Hock, blanc . . .	16.00	17.00
Sparkling Hock, rouge	18.00	19.00
Kock, Lauteren & Co.,	fondée en 1719.	
	qts.	pts.
Laubenheim..	7.00	8.00
Bodenheim..	7.50	8.50
Nierstein...	8.50	9.50
Steinwein in Boxbeutels....	11.00	
Rudesheim..	15.00	16.00
Liebfraumilch..	15.00	16.00
Giesenheim..	16.00	17.00
Hocheim...	18.00	19.00
Johannisberg..	21.00	22.00
Claus Johannisberg—1893 . .	30.00	
Sparkling Hock..	18.00	19.50
Ed. Saarbach & Co.	qts.	pts.
Niersteiner		8.50
Laubenheimer		8.50
Rudesheimer		11.00
Liebfraumilch		12.00
Hocheimer		13.00
Royal Scharzberg		16.00
Steinwein in jugs		17.00
Sparkling Hock		18.50
Johann Schlitz.		
Bodenheimer..	6.00	.....
Hohnheimer..	6.50	.....
Laubenheimer.	7.00	.....
Niersteiner...	8.00	.....
Oppenheimer	9.00	.....
Hochheimberg	9.50	.....
Johannisberg.	15.00	.....
Joh. Bapt. Sturm.		
Winninger..	6.75	7.75
Niersteiner..	7.75	8.75
Hockheimer.	9.00	10.00

Rudesheimer.. .. .. 9.00 10.00
Liebfraumilch.. .. ..14.00 15.00
Rudesheimer Berg.. .. .. ..15.50 16.50

F. J. Valckenberg, Ltd. Worms R

Laubenheimer 7.50 8.50
Niersteiner 9.00 10.00
Rudesheimer 12.50 13.50
Liebfraumilch—1893 .. .. ..18.50 19.50
Johannisberger—1893 .. . ..25.00 26.00

VINS TONIQUES

Biquina 8.00

Castro. La cse
1 Seal port.. .. .. 5.00
3 Seal port 6.00

Dubonnet. La cse
Litres.. .... 12.00

Quina Excelsior. .. .. 15 litres 13.50

Red-Heart... ... ... 9.00

Vin Mariani... ... . 10.00

Vin St-Léhon 8.50

Vin St-Michel.. .. .. 8.50

Vin Vial .. . 12.50

Vino Don Lorenzo.... .. .. 7.00

Violet Frères, Byrrh Wine.
Litres.. .. .. 11.00
La bouteille 1.00

Wilson's Invalid's Port.. .. .. 8.00

WHISKEYS CANADIENS

L. C. F. C. Rye.
Screw top, 24 flasks. 7.50
Screw top, 48 flasks. 8.25
Screw top, 64 flasks. 9.00

" Owl " Brand Rye.
Screw top, 24 flasks. 6.25
Screw top, 48 flasks. 7.25

Perfection Brand Rye.
Glass Stopper, 32 flasks. Amber Square Glass.. .. .. 6.50
Rock & Rye 7.00

Hamilton Distillery Co.
Whiskey " Maple Leaf " de 6 ans. La cse
Imperial qts. . . . . 12 flasks 7.50
Amber qts. . . . . 12 bottles.. .. 5.50
Pints. . . . . 16 flasks 6.00
Half Pints. . . . . 32 flasks 6.50
Special Pocket . . . 36 flasks 6.50
Quarter Pints.. . . 64 flasks 7.50

Whiskey ' Royal Canadian ', 6 ans. La cse
Quarts. . . . . 12 bottles.. .. 7.00
Pints. . . . . 16 flasks 7.50
Half Pints. . . . . 32 flasks 8.00
Quart Pints. . . . . 64 flasks 9.00

RYE

Royal Rye.	25 U. P..	2.25
Royal Malt. . . .	25 U. P..	2.25
2 Star Rye.. . . .	40 U. P..	1.75
2 Star Malt.. . . .	40 U. P..	1.75
Rye 4 ans..	25 U. P..	2.40
Rye 5 ans..	25 U. P..	2.50
Rye 7 ans..	35 U. P..	2.75

Monopole Rye.
Quarts.. .. .. 7.00
16 flasks.. .. .. 7.50
24 flasks.. .. .. 6.50
32 flasks.. .. .. 8.00
48 flasks.. .. .. 9.00

Royal Rye La cse
Quarts.. .. .. 7.00
16 flasks. 7.50
32 flasks. 8.00
48 flasks. 8.50

Shield Rye La cse
Quarts 6.00
16 flasks. 6.50
32 flasks. 7.00
48 half flasks.. .. .. 7.50

Jos. E. Seagram. La cse
" Star".. .. ..
" Old Times".. .. ..
White Wheat... .. ..
No " 83 ".. .. ..
Le gal
Old Times... .. ..
White Wheat... .. ..

Hiram Walker & Sons. La cse
Canadian Club, 5 years old. qts.. 9.00
Canadian Club.. . . Flasks, 16s.. 9.50
Canadian Club. . ½ Flasks, 32s.. 10.00
Imperial .. .. qts.. 7.50
Imperial.. .. .. Flasks 16s.. 8.00
Imperial. . .. . ½ Flasks 32s.. 8.50
au gal.
Canadian Club—5 years old..... 3.60
Imperial. 2.90
Rye. . . . . 25 U. P.. .. .. .. 2.25
Malt. . . . . 25 U. P.. .. .. .. 2.25

Wilson La cse
Empire Rye... .. .. qts.. 8.00
Empire Rye.. .. .. flasks.. 9.00
Empire Rye.. .. .. .. ½ flasks.. 10.00
Liquid Sunshine.. .. ..7.00 9.00
Moonlight.. .. .. qts.. 6.00
Moonlight. . . . . Flasks 16s.. 6.50
Moonlight. . . . . Flasks 32s.. 7.00
Moonlight. . . . . Flasks 36s.. 7.25
Moonlight. . . . . Flasks 64s.. 8.00

H. Corby Distillery Co. La cse
I. X. L. . . . . qts. 8.07
Purity, Flasks, 32s 7.65
Purity, Flasks, 32s 7.65
Corby's Canadian Rye,.... qts 5.40
Corby's Canadian Rye, Flasks 32s 6.00
Corby's Whiskey Blanc . . qts. 5.50

WHISKEY ECOSSAIS

	1 cse	5 cses
James Ainslie & Co.		
O'Gilvie, quarts.	7.00	6.75
O'Gilvie, 24 flasks..	7.75	7.50
O'Gilvie, Imperial quarts. ..	10.50	10.25
Ainslie, Yellow label...	9.00	....
Ainslie, Ord. flasks.	10.25	....
Ainslie, Imperial quarts	13.50	....
Ainslie, White label	9.75	....
Ainslie, Special..	10.50	....
Ainslie, Extra Special.	12.50	....
Ainslie, Clynelish [Smoky].	13.00	....
Big Ben.		
Quarts [10 years old]	11.00	10.75
Balmoral.		
Quarts....		7.50
Pts....		8.50
24 flasks..		8.50
12 Imp. Flasks..		11.00
24 Imp. 1-2 flasks..		11.50
Au gallon.. .. 6 à 7 O. P...	3.90 @	4.25
Bulloch, Lade & Co.	La cse	
Loch Katrine.. .. .. qts..		7.50
Loch Katrine .. .. .. 32 Flasks..		9.50
Loch Katrine. Imp. Qt. Flasks..		11.00
Special White Label..		9.50
Extra Special Gold Label..		11.00
Burns, Leslie & Co.		
Gleneil.. .. .. qts..		6.00
Peter Dawson	La cse	
Perfection...		9.75
Special..		10.50
Extra Special..		9.50
Liqueur..		12.25
Old Curio, 20 years old		15.00
Au gallon..	4.00 @	7.00
John Dewar & Sons, Ltd.	La cse	
Dominion Blend.. .. .. .. qts.		8.75
" Special". .... qts.		9.25
Blue Label.. .. .. qts..		9.75
Special Liqueur [W. Label] qts..		12.50
Extra Special Liqueur... .. qts..		16.50
5 cses d'une sorte ou assorties, 25c la cse en moins.		
Roderick Dhu	La cse	
Quarts....		9.50
Alex. Ferguson & Co.	La cse	
P. & O. Special liqueur .. .. qts.		10.00
Glen-Creran		6.50
Graham, Davy & Co.	La cse	
Loch Carron. .. .. qts..		6.50
Greenless Bros.	La cse	
King Edward VII... Ext. Sp. qts..		9.50
King Edward VII... Sp. Liq. qts..		12.00
Griffiths, McAllister & Co.		
Bonnie Doon		
1 caisse..		10.25
5 caisses..		9.75
10 caisses..		9.50
Glenfinnart		
1 caisse.		10.75
5 caisses.		10.50
10 caisses..		10.00
Haig & Haig	La cse	
★★★...		9.50
★★★★★....		15.00
Liqueur..		16.00
Bleu Blanc Rouge..		9.50
J. & R. Harvey.	La cse	
R. O. S...		12.50
Fitz James..		10.00
Hunting Stewart...		9.00
Jubilee..		8.50
Old Scotch..		7.50
Au gallon... ... . 3 65 @		5.50
Wm. Hay, Fairman & Co.	La cse	
Hay's finest.. .. .. Sq. qts.		7.75
Hay's old .. .. Rd qts.		6.75
Hay's old.. .. .. 24 flasks		7.50
Hay's old .. .. 32 sq. flasks		7.50
Hay's old .. .. Imp. qts. flasks		10.00
D. Heilbron	La cse	
Hillburn Blend.. .. .. qts..		7.50
King's Liqueur.. .. .. qts..		10.00
John Hopkins & Co.	La cse	
" Old Mull " Blend...		9.50
" Navy Liqueur " V. O. S...		12.00
Melrose, Drover & Co.	Le gal	
1 étoile.		4.00
2 étoiles...		4.25
3 étoiles...		4.50
4 étoiles...		4.75
5 étoiles...		5.00
Jas. Menzies.	La cse	
Auld Scottie		9.50
Great Scot		9.50
MacPherson, qts.		7.50
" 24 flks.		8.50
" 48 1-2 lfks.		9.50
Queen's choice		8.00
Royal Victoria		8.50
Au gallon	3.90	4.10
Mitchell Bros.	La cse	
Mullmore 12 Btles. .. .. .. qts..		6.50
Mullmore 24 ½ Btles. .. .. pts..		7.50
Mullmore 12 Imp. qts. Flasks..		10.00
Mullmore 24 Imp. qts. Flasks..		10.50
Mullmore 24 Flasks . . .. pts..		8.00
Glen Ogle 12 Btles rdes .. qts..		8.00
Heather Dew 12 Btles. rdes qts..		8.00
Heather Dew 24 ½ Btls. rdes pts..		9.00
Heather Dew 12 Imp. Oval Flks. qts..		11.25
Heather Dew 48 Flasks		12.00
Special Reserve 12 Btles. rdes..		9.00
Special Reserve 24½ Btls. rdes..		10.00
Special Reserve 24 Flasks Imp. Oval pts..		11.75
Extra Special Liqueur 12 Flasks qts..		9.50
Extra Special Liqueur 12 black ronds..		9.50
Finest Old Scotch 12 Btls. rds..		12.50
Grey Beard 12 jars. Imp. qts..		12.50
	Au gal.	
Old Scotch Proof .. .. .. Quarts.		3.50
Old Scotch Proof . .. . Octaves.		3.60
Old Scotch Proof . .. ½ Octaves.		3.65
Old Scotch Proof.. .. .. per gal.		3.75
Heather Dew Proof . .. Quarts.		3.65
Heather Dew Proof. . Octaves.		3.75
Heather Dew Proof . ½ Octaves.		3.85
Heather Dew Proof . . Gallon.		4.00
Special Res. Scotch Proof. Qts.		4.00
Special Res. Scotch Proof. Oct.		4.15
Special Res. Scotch Proof ½ Oct.		4.25
Special Res. Scotch Proof Gal.		4.50
Special Res. 15 U. P. .. Quarts.		3.50
Special Res. 15 U. P. . Octaves		3.60
Special Res. 15 U. P. ½ Octaves		3.65
Special Res. 15 U. P. .. Gallon		3.75
Extra Spec. Liqueur Proof. Qts.		4.75
Extra Spec. Liqueur Proof. Oct.		4.80
Extra Spec Liqueur Proof ½ Oct.		4.90
Extra Spec. Liqueur Proof. Gal.		5.00

Wallace Moir,
Imperial Quarts. 12.00

Hugh McAdam & Co. La cse
Imp. Oval qts. 7.50
Ord. Oval qts. 5.50
Ord. Oval pts. 6.50
24 Flasks, Stoppers 6.50
48 ½ Flasks, Stoppers 7.50

Alex. McArthur & Co.
Quarts 7.50
Flasks 8.50
Imp. Quarts 11.00

D. P. McDonald & Sons. La cse
Long John, extra quality. 10.00
Long John, exhibition. 12.50

MacLeay, Duff & Co. La cse
Black Horse.. .... 7.50
Extra Special.. .... 9.00
Freedom... 10,00
Special Liquor cream 11.00

James McNeil. La cse
Imperial Oval.. .. .. qts.. .. .. .. 8.00
Quarts.. .. .. 6.00
Pints.. .. .. 7.00
24 flasks, Screw top. 7.00
32 flasks, Screw top. 7.50
48½ flasks, Screw top 8.00
5 cses à la fois, 25c. en moins.

Red Cross. La cse
Quarts 6.25
24 Flasks 6.75
48 1-2 Flasks 7.75

John Robertson & Son Le gal.
En douane Droits payés

O—Fine old	1,12	3.18
No 1—Fine Old . .	1.37	3.43
No 2—"Spécial" . .	1.62	3.68
No 3—Old Highland	1.90	3.96
No 4—Old Dundee .	2.22	4.28
No 5—Old Private John	2.65	4.71
No 6—Liqueur . . .	3.10	5.16
No 8—Dundee Finest	3.90	5.96

La cse.
Private [Stock] John Robertson 12.50

Robertson, Sanderson & Co.
"Glenleith" [8 years old]. la cse. 9.00
"Glenleith" 5 O. P. le gal. 4.75
"Glenleith" 15 U. P. le gal. 4.00

"Mountain Dew," full flavor. cse. 9.50
la cse
"Mountain Dew," cruchons terre.
8 Imp. qts. 12.00
"Mountain Dew," cruchons terre,
12 Imp. qts. 13.00
"Mountain Dew," 4 O. P.. le gal. 4.75
Special Liqueur .. [15 years old]. 12.50
Old Private Stock, [20 years old]. 17.50

Ian McPherson le gal
Craigdhu... ... .10 O. P.... 4.00
Dhuloch .. .. 9 O. P.... 4.10
Special Blend. . .. . 8 O. P.... 4.25
Special Blend.. .. .. ..15 U. P.... 3.75

Ross Glen. La cse
12 Quarts.. .. .. 6.75
24 Flasks 7.75
32 Square Flasks.... .. .. 8.50
48 Square Flasks 8.00
12 Imp. Quart. .. Oval Flasks.... 10.50
24 Imp. Pint. ... Oval Flasks.... 11.00
48 Imp. ½ Pint .. Oval Flasks.... 12.50

Royal Lochnagar La cse
O.. .. .. 9.50
O O O... .. .. 10.00

Scotch Marchant La cse.
Special Old Highland Whisky. . 10.00
par 5 caisses.. . . . . 9.75
par 10 caisses 9.50

J. B. Sherriff & Co. La cse
Old Islay.. .... 10.00
V. O. Islay.. .... 10.25
Islay, 10 o. p. au gallon.. .. .. .. 4.25
Islay V. O. preuve, au gallon.. .. 5.25

Whisky Ecossais
Strathcona 9.50

Stuart, Campbell, & Co.
Quarts.. .... 6.50
Flasks.... .... 7.50
1/2 Flasks.... .... 8.50
Imperial Quarts.. .. .. 9.50

John Walker & Sons. La cse
Kilmarnock... .. .. 10.00

Wilson. La cse
Braê-Mar.. .. .. qts.... 8.00
Braê-Mar. .. .. flasks.... 9.00
Braê-Mar.... .. .. .. ½ flasks.... 10.00

Wright & Greig. .. La cse
Premier. 12.00
Grand Liqueur.. .. .. 20.00

WHISKEY IRLANDAIS

E. & J. Burke. La cse
Quarts.. .. .. 8.50
Imperial Quart flasks 12.00

Pat Fagan & Co. La cse
Quarts 8.50

Findlater. La cse
A 1.. .. .. 9.50

D. W. D. La cse
1 Shamrock.. .. .. 9.75
3 Shamrocks... ... . 10.75

Wm. Hay, Fairman & Co. La cse
Hay's Old .. .. Rd qts. 6.75
Hay's Old.. .. .. 24 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. 32 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. Imp. qt. flasks. 10.00

Janishannon... ... . 1.50

John Jameson & Son. La cse
1 étoile.. .. .. 9.5
3 etoiles. 11.25

William Jameson. La cse
1 harpe... ... . 9.75
3 harpes... .. .. 10.75

Mitchell Bros. Ltd. La cse
Old Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 6.50
Old Irish 24 ½ Btles. rdes . Pts. 8.00
Old Irish 48 Flasks 12.00
Old Irish 12 Flasks, I. O. .. Qts. 11.00
Spec. Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 9.00
Spec. Irish 24 Flasks, I. O. Pts. 11.75
Cruiskeen Lawn jars, Impl. Qts. 12.50

	Au gal.
Old Irish . .. . Quarts	3.65
Old Irish .. .. Octaves	3.75
Old Irish .. .. ½ Octaves	3.85
Old Irish .. .. Gallon	4.00
Special Irish .. .. Quarts	4.75
Special Irish . .. . Octaves	4.80
Special Irish . .. .. . ½ Octaves	4.90
Special Irish .. .. Gallon	5.00

Old Bushmill. La cse
★.... .... 9.50
★★★... .... 12.00
Special Malt... .. .. 10.50

George Roe & Co. La cse
★ 9.75
★★★ 10.75
St-Kevin .. .. La cse. 8.00
Kilkenny. .. .. La cse. 6.50

PUBLICITE ET TARIFS DE CHEMINS DE FER

Une compagnie de brasserie de l'Ouest vient de faire une commande de 250,000,000 d'étiquettes pour bouteilles de bière, dit le *Record* de Philadelphie. Le produit de cette compagnie n'est pas vendu principalement dans la ville où il est fabriqué, mais dans toutes les grandes villes des Etats-Unis où on consomme de la bière et même dans certains pays étrangers. Malgré le désavantage de prix de transport élevés, cette brasserie lutte avec succès contre d'autres brasseries distantes d'un millier de milles et sur leur propre marché, simplement parce qu'elle fait une vaste publicité.

Grâce à ses annonces dans les journaux, son nom est devenu familier à des millions de personnes qui n'avaient jamais entendu prononcer les noms d'autres marques de bière fabriquée à une distance d'un mille ou environ de l'endroit qu'elles habitent. Aucun brasseur ne faisant pas de publicité ne penserait à commander des étiquettes par quart de billion.

Au point de vue industriel. Québec n'est pas seulement remarquable par le rapide développement de ses ateliers de chaussures, car depuis quelques années, la fabrication et le commerce des cigares domestiques et tabacs coupés y ont pris une réelle importance et sont dignes de rivaliser avec les produits du même genre, provenant des principaux grands centres canadiens.

Nous avons le plaisir de présenter au public M. Jos. Côté, qui exploite avec un succès toujours grandissant ce genre de commerce. Son établissement, qui est aujourd'hui l'un des plus importants, eut ses modestes débuts au printemps de l'année 1887. A partir de ce jour, le chiffre d'affaires augmenta continuellement; le manque d'espace nous oblige à ne pouvoir suivre, pas à pas; les progrès et les succès nombreux que M. Jos. Côté a remportés depuis cette époque. Qu'il nous soit permis de dire que cette maison fait un commerce de Pipes, Cigares et Tabacs canadiens en feuilles, des plus florissants: aux Expositions Provinciales de Québec 1898-1901, ils ont mérité les médailles de Bronze et d'Argent.

Parmi les spécialités offertes au public par la maison Jos. Côté, nous ne comptons pas moins de quinze marques de cigares; nous remarquons les suivantes: Champlain, Cot'es Havana Seconds, Doctor Faust, Exchange, My Best, St-Louis, Toto, V. H. C., à 5 cts; la manière rapide et extraordinaire avec laquelle ces marques se sont répandues se passe de commentaires inutiles et prouve l'excellente qualité de ces cigares domestiques. Mentionnons aussi le "El Sergeant" R V. Premium 1-20, et "El Sergeant" Clair Havane R. V. Conchas 1-10 à 10 cts, lesquels ont obtenu la médaille d'Or à l'Exposition Universelle de Paris 1900.

La clientèle de M. Jos. Côté s'étend au loin, et la Province de Québec est sans cesse parcourue par plusieurs voyageurs affables; les affaires augmentent toujours ,et bon nombre de marchands de la Province d'Ontario et des Provinces Maritimes sont en relations commerciales avec la maison Côté par correspondance, laquelle, disons-le en passant, est très régulière, et ne laisse rien à désirer.

LE NETTOYAGE DES PIPES DES CLIENTS

Nombre de fumeurs regardent leur pipe de bruyère aux bords calcinés, comme leur meilleur amie. Mais, si endurci que soit un fumeur, il peut rarement dissimuler son dégoût quand un jet nauséabond de nicotine lui arrive dans la bouche et vient gâter sa béatitude. Sa pipe de bruyère favorite est malpropre et insalubre!

Le fumeur n'abandonnera pas sa pipe, même s'il ne peut pas la nettoyer convenablement. Vous pouvez faire donner pour rien un coup de fer à votre chapeau de soie par le chapelier qui vous l'a vendu. Pourquoi le fumeur ne pourrait-il pas avoir sa pipe nettoyée dans le magasin où il l'a achetée? Les fumeurs achèteraient probablement quelque chose en attendant.

Il n'y a pas de doute que la plupart des fumeurs de pipe paieraient volontiers cinq ou dix cents pour un bon nettoyage de leur pipe de bruyère favorite. Une enseigne "Pipes nettoyées et réparées," avec quelques limes, du fil métallique, de l'émery, des vis et de l'esprit de bois, amènera une clientèle profitable qui entrera dans le magasin pour y faire nettoyer des pipes et pour les menues réparations qui peuvent y être faites.

HONNETETE ET LOYAUTE

Le commerce des cigares doit être basé sur des principes d'honnêteté et de loyauté, écrit W. F. Monroe dans une étude sur les divers genres de commerce auxquels un homme peut se livrer. Le jeu est un accessoire qui ne devrait pas figurer dans un magasin de cigares bien tenu. Aucun magasin n'a jamais pu établir des affaires solides avec les dés ou la machine à jouer automatique. Ces accessoires ont plutôt ruiné des commerçants qui avaient de brillantes perspectives devant eux. Ils ont pour effet naturel de chasser les meilleurs clients qui ne veulent pas se trouver en contact avec les gens que le jeu attire dans le magasin et, chose encore plus importante, le jeu détourne l'attention du patron et de ses employés, si bien que le client qui vient faire un achat, fatigué d'attendre au comptoir qu'on s'occupe de lui, sort pour ne plus jamais revenir.

Le marchand de cigares qui cherche à couronner du meilleur succès ses efforts en affaires n'a pas plus de raison de jouer aux dés ou à la machine automatique que l'épicier d'à côté. Le jeu introduit dans un magasin de cigares est une mauvaise chose, quand on considère les possibilités les meilleures offertes par un commerce de cigares.

L'homme qui se lance dans ce commerce devrait être né avec des aptitudes spéciales. Le meilleur dégustateur de thé au monde ne pourrait sans doute pas enseigner à un novice intelligent la manière de goûter le thé pour juger de sa qualité. Il en est de même de l'expert en cigares. Toutefois l'homme d'une intelligence moyenne peut, s'il le veut, apprendre le commerce des cigares et apprendre bien.

Mais avant d'entreprendre ce commerce, un jeune homme devrait commencer par faire un apprentissage. Comme les affaires se sont développées de même que les goûts, un jeune homme n'a pas assez de connaissances par lui-même pour servir ses clients intelligemment.

LA FERMENTATION DU TABAC

Par M. G. Delacroix

(Suite)

"Loew" accorde à la catalase une importance capitale dans la biologie des êtres vivants. Il part de ce fait — qui n'est pas d'ailleurs sûrement établi — que la respiration, fraction purement protoplasmique, amènerait dans les tissus et par oxydation l'accumulation de peroxyde d'hydrogène, néfaste pour les éléments vivants. Il explique ainsi sans difficulté le rôle de la catalase: elle détruirait le peroxyde d'hydrogène et possèderait un rôle éminemment protecteur. Quoi qu'il en soit de ce fait, "Loew" compare l'action des diastases oxydantes à celle du noir de platine; dans les deux cas, l'énergie chimique est conférée à certains composés, qui deviennent de cette manière susceptibles de fixer l'oxygène de l'air.

Voyons maintenant comment "Loew" explique les phénomènes de la fermentation du tabac.

Le but de la dessiccation est de tuer les feuilles, ce qui implique le mélange de tous les produits contenus dans la cellule et leur réaction les uns sur les autres. Les enzymes oxydantes sont évidemment incluses dans le protoplasma de la cellule qui, à l'état vivant, empêche toute pénétration du suc cellulaire dans sa substance. Mais dès qu'il est mort, il se laisse alors traverser par les diverses substances dissoutes dans le suc cellulaire: sel, tannin, albumine solubilisées par les diastases protéolytiques, glucose, nicotine, etc. C'est alors que les diastases oxydantes entrent en jeu, qu'elles oxydent, modifient partiellement ou complètement ces diverses substances. L'oxydase au bout d'un certain temps peut complètement disparaître, même avant la fin de la fermentation: de même mais plus rarement la peroxydase, de telle manière qu'il n'y persiste plus que la catalase, qui serait beaucoup plus stable.

"Loew" a prouvé directement par des expériences "in vitro" que l'oxydase détruit une certaine quantité de nicotine en donnant naissance à une faible quantité d'ammoniaque. A ce point de vue, l'action de la peroxydase serait beaucoup plus lente. Quant à la coloration brune du tabac, il n'est pas douteux qu'elle soit due à l'action de l'oxydase. Le suc exprimé du tabac, d'abord clair, brunit très vite à l'air. Ici comme pour les pommes coupées, c'est l'oxydase qui agit.

Le tanin serait surtout attaqué par la peroxydase. La solution de tanin additionnée de peroxydase jaunit au bout de 25 heures; il est vrai que dans la solution témoin une trace de coloration était visible. L'addition d'une faible quantité de peroxyde d'hydrogène acroissait la différence de coloration.

"Gabriel Bertrand a démontré que la laccase oxyde directement le tanin. On obtient ainsi des corps bruns de moins en moins solubles analogues aux phlobaphènes, ces matières brunes colorées fréquentes dans les écorces.

On sait déjà que pendant la fermen-

tation la quantité des nitrates contenus dans le tabac diminue d'une façon sensible. "Loew" avait comparé assez justement, semble-t-il, l'action des oxydases à celle de la mousse de platine. Précisément, en présence du glucose, le nitrate de potasse en solution aqueuse est réduit au contact de la mousse de platine; grâce à la présence des produits d'hydrogène du sucre, il se forme de l'ammoniaque, et en même temps l'oxygène de l'acide nitrique forme aux dépens du glucose des acides organiques. "Loew" conçoit bien que l'oxydase ou la catalase puisse amener une réaction analogue, mais il n'en donne pas de preuve évidente. Il dit simplement qu'un contact prolongé est nécessaire pour accomplir une telle transformation.

Quant à la production de l'arôme propre à chaque sorte de tabac, la théorie de "Loew", il faut l'avouer, ne nous apprend guère plus que les autres sur son origine. Il y a là une lacune importante à combler.

"Loew," en même temps qu'il explique dans ses différents mémoires la théorie que je viens d'esquisser, a cherché à démontrer l'inanité des théories adverses.

Il se refuse à admettre les opinions de "Nessler & de "Schloesing Père." parce que les substances susceptibles d'être oxydées dans le tabac, tanin nicotine, du tanin, etc., ne peut avoir fisante vis-à-vis l'oxygène pour expliquer la considérable production de chaleur qui prend naissance. Il considère donc que l'oxydation énergique de la nicotine, du tannin, etc., ne peut avoir lieu sans l'intervention d'un stimulant d'une nature quelconque.

Quant à la théorie bactérienne de la fermentation, il la déclare impossible d'abord à cause de la haute température qu'on y observe, ce qui est un obstacle pour beaucoup de bactéries; puis la petite quantité d'eau, à peine 25 pour 100, contenue dans la masse n'est pas suffisante pour permettre l'osmose des produits de secrétion des bactéries au travers des membranes cellulaires. L'auteur n'admet pas, que dans la fermentation, quand bien même il y existerait des bactéries, elles puissent pénétrer dans les cellules de la feuille, sans les détruire et perforer, détériorer les feuilles.

La théorie de "Loew" a été particulièrement attaquée par "Behrens." Il a cherché à démontrer que cette théorie ne pouvait s'appliquer à la fermentation des tabacs allemands. Il a rencontré, comme "Loew," l'oxydase et la peroxydase; mais il déclare que l'oxydase a disparu à la fin de la dessiccation. De plus, les diastases oxydantes du tabac allemand seraient sans effet vis-à-vis de la nicotine; et le développement des bactéries est possible avec 20 pour cent d'eau seulement et la présence de bactéries n'amène pas la destruction de la feuille.

"Loew" répondit à plusieurs reprises à ses contradicteurs, sans apporter non plus qu'eux-mêmes de preuves nouvelles. Le débat porte toujours sur la possibilité d'obtenir des cultures bactériennes avec une teneur de 20 pour 100 d'eau environ. Il ne serait possible, d'après "Loew," d'obtenir le développement de bactéries qu'en arrosant les feuilles avec une notable quantité d'eau. Il se produit alors une fermentation assez analogue à celle de la choucroute, où il existe 92 pour 100 d'eau et où les proportions de la cellulose et d'eau sont dans le rapport de 1 à 62. Dans le tabac au contraire, il n'y a pas 25 pour 100 d'eau et le rapport de la cellulose et de l'eau est constitué par la fraction 1-15.

En tout cas, même en additionnant les feuilles d'une notable quantité d'eau, "Loew" n'obtint jamais que le "Bacillus subtilis" et il croit que cette bactérie se trouve sur le tabac en trop petite quantité pour amener l'échauffement spontané. Quant à l'arôme, dont les corps constituants existent seulement en faible quantité dans le tabac vert, sa production, bien que n'apparaissant qu'à la fermentation, est surtout fonction de la culture; cet arôme, même dans les meilleures variétés, n'apparaît pas partout, les pluies prolongées peuvent aussi en modifier notablement la qualité.

Je dois avouer que la question ne semble pas résolue d'une façon définitive. Il semble possible que l'action des bactéries intervienne, pour certaines phases du moins, à côté de l'action des diastases oxydantes qui est bien vraisemblablement prédominante. En tous cas, le meilleur argument à cette dernière théorie, est sans contredit ce fait que les feuilles de tabac "stérilisées," qui se trouvent dépourvues de leurs diastases oxydantes par l'action de la chaleur, se trouvent dans l'incapacité absolue de subir la fermentation, dans quelques conditions qu'on les place, et en les ensemençant ou non de bactéries quelles qu'elles soient.

J'ai pensé que, dans la circonstance, il y avait intérêt à connaître l'avis du chimiste qui a créé le nom et édifié la théorie générale de l'action des oxydases; je veux parler de "M. Gabriel Bertrand." Très aimablement, "M. G. Bertrand" m'a donné tous les détails que je lui ai demandés."

En principe, "M. G. Bertrand" partage les idées de "Loew," sur la fermentation du tabac; mais il les trouve trop absolues. Il n'est pas douteux qu'une grande partie des transformations dont le tabac est le siège sont dues à des diastases diverses; amylolytiques, qui saccharifient l'amidon; protéolytiques, qui peptonisent les matières albuminoïdes; oxydantes, qui agissent sur de nombreuses substances en les oxydant. Mais dans la fermentation en masses, il semble bien probable que des bactéries non encore nettement spécifiées interviennent, spécialement en ce qui concerne la destruction des nitrates et la production d'ammoniaque.

La fermentation du thé au contraire est sûrement aseptique; elle se produit sans intervention de bactéries et exclusivement par l'intervention des diverses diastases contenues dans les cellules de la feuille. Dans le tabac comme dans le thé d'ailleurs, il y a des essences particulières à chaque race, et non des ferments figurés, comme le croyait "Suchsland." On comprend aussi que les tabacs fermentés présentent entre eux de sensibles différences, en un mot qu'il y ait des crûs.

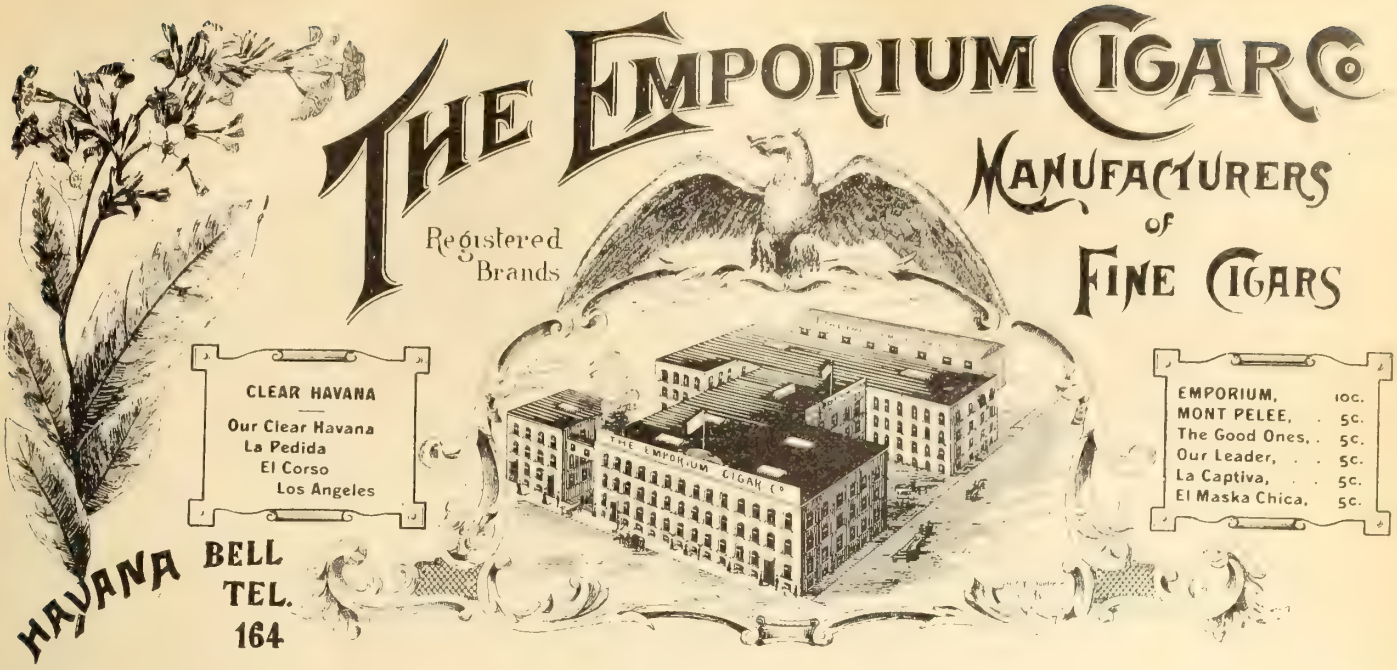
"M. G. Bertrand" fait quelques réserves au point de vue de l'identité chimique réelle des oxydases de "Loew." Il croit que l'oxydase est d'une extraction difficile, car elle se détruit en partie pendant l'opération, et lorsqu'il n'y en a qu'une faible quantité, il peut arriver qu'on n'en retrouve plus: ce qui explique peut-être les échecs éprouvés dans certains cas par "Behrens" dans ses recherches sur les oxydases des tabacs allemands. "Behrens" avait déjà supposé l'identification de la peroxydase avec la leptomine de Raciborski, observée par ce dernier auteur dans la canne à sucre, surtout dans la région libérienne, après extraction de l'oxydase par l'alcool. Cette opinion est aussi celle de "M. G. Bertrand."

La seule conclusion à tirer de cette rapide étude, c'est comme je le disais au début, l'insuffisance de nos connaissances sur la question, malgré les progrès marqués qu'elles ont fait depuis plusieurs années. L'opinion exprimée par "M. Gabriel Bertrand" montre de quel côté doivent être orientées les recherches futures.

Dr Georges Delacroix,

Directeur de la Station de Pathologie végétale, Professeur à l'Ecole d'application des Manufactures de l'Etat (Tabacs).

Si le "Mont Pelée" n'avait pas les qualités exceptionnelles qu'il possède, la consommation de ce cigare à 5 cents n'augmenterait pas constamment. Ce sont ses propres mérites qui en assurent la vente et tous ceux qui ont une clientèle pour les cigares à détailler à 5 cents devraient vendre le "Mont Pelée."



LE CIGARE-TYPE

L'

EMPORIUM a 10c

Réalise l'idéal de l'amateur qui veut fumer un bon cigare, sans avoir, pour cela, à payer un prix de fantaisie. . . . . .

l'EMPORIUM

Est en vente dans les Hôtels et Restaurants de PREMIER ORDRE.
Parce que c'est un Cigare de 1er Choix. . . . . .

OU EN EST VOTRE APPROVISIONNEMENT ?

⚜

THE EMPORIUM CIGAR CO.

ST-HYACINTHE, Que.

LE VENDEUR ET SA MAISON DE COMMERCE

Par W. A. Mechling de St-Louis, Mo.

Un vendeur ne peut guère espérer arriver à une situation [illegible] la maison pour laquelle il travaille demeure inactive.

"L'eau ne s'élève pas au-dessus de son propre niveau." Plus une maison de commerce fait des affaires et plus elle est entreprenante, plus le vendeur a de facilités d'améliorer sa position. Une bonne maison inspire de la confiance au vendeur; mais une maison de commerce, quelle que soit sa prospérité, si solidement établie soit-elle, ne peut que lancer sur la route du succès le vendeur qui veut y parvenir. C'est à ce dernier à montrer de l'activité — il faut qu'il fasse des ventes.

La vraie valeur du vendeur pour la maison qu'il représente et pour lui-même est indiquée par le montant de ses profits nets. Les trois éléments les plus importants, suivant moi, pour faire les plus grands bénéfices nets sont les suivants: Faire de fortes ventes, réduire les dépenses et laisser dans l'esprit des clients une bonne impression au sujet de la maison représentée par le vendeur. Un vendeur doit avoir la confiance de ses clients et leur faire sentir qu'ils peuvent se fier entièrement à ce qu'il leur dit; il doit avoir à coeur leurs intérêts ainsi que ceux de sa maison, car il est le trait d'union entre les deux parties et doit être l'ami des deux.

Le vendeur doit entreprendre ses ventes avec une claire conception de ce qu'on attend de lui. Il ne faut pas qu'il connaisse ses instructions par à peu près.

Il doit connaître à fond ses prix, sa ligne de marchandises, son territoire et l'esprit qui préside aux transactions faites par la maison qu'il représente. La sincérité et le zèle, combinés à une connaissance profonde des marchandises, sont des facteurs d'une très grande importance pour convaincre un client. Les paroles ont une grande force de persuasion lorsqu'elles partent du coeur.

Une loyauté entière vis-à-vis de la maison représentée est une nécessité absolue. Il faut que le vendeur soit convaincu que la ligne de conduite adoptée par sa maison est sans défauts, de même que ses marchandises. Le vendeur expérimenté et prospère tire le meilleur parti possible de ce qu'il a. Si, dans la localité où il se trouve, il y a une demande pour des marchandises qui ne figurent pas sur sa liste, il doit n'en faire que plus d'efforts pour vendre les articles qu'il a en mains.

Le génie et la valeur d'un vendeur se mesurent d'après son adresse à se créer ses propres conditions. Mais n'oubliez pas que de fortes ventes ne serviront de rien, si les dépenses sont en trop grande proportion. Le vendeur devrait étudier avec attention les routes à suivre dans ses voyages pour employer celle qui est la plus courte. Ceci s'applique également aux vendeurs dans les grandes villes. D'autres petites économies peuvent aussi être réalisées et si insignifiantes qu'elles paraissent, elles s'élèvent, par leur nombre, à une forte somme d'argent. Le temps aussi est de l'argent et le vendeur doit l'économiser. Il doit en employer aussi peu que possible aux phases non productives des affaires, telles que les heures dépensées pour se rendre de magasin en magasin, et en verbiage inutile.

Combien de vendeurs se rendent-ils compte que le ménagement des marchandises représente une économie? Un vendeur consciencieux ne craint pas de se salir les mains quand il s'agit d'éviter à sa maison de commerce une perte sur des marchandises détériorées ou de mettre en état d'être vendues des marchandises fatiguées par un trop long séjour dans le magasin.

Le bon vendeur trouve des méthodes indirectes pour se faire valoir aux yeux de ceux qui l'emploient. Il ne faut pas, autant que possible, qu'il importune ces derniers. En voyageant, il ne doit pas remettre au lendemain la transmission d'un ordre, dans l'idée d'établir une moyenne journalière de ventes. Les ordres doivent être transmis sans retard. Un délai dans leur transmission implique un délai dans l'expédition des commandes, ce qui cause de la gêne, ne donne pas satisfaction et jette le discrédit sur la maison, alors qu'en réalité c'est le vendeur qui devrait supporter tout le blâme.

Le vendeur devrait être circonspect dans ses critiques à l'adresse d'un débiteur qui retarde ses ordres. Il ne doit pas se révolter si sa maison écrit une lettre un peu vive à un client, en lui réclamant un règlement. Si un client ne paie pas, si la maison ne perçoit pas ce qui lui est dû, comment peut-elle payer les émoluments du vendeur? En outre, un client ne respecte pas le vendeur qui n'a pas le courage de réclamer ce qui est dû. Cette réclamation est inhérente aux affaires et peut se faire avec courtoisie et à la manière dont on traite les affaires, en faisant preuve de tact et de jugement.

En envoyant des rapports spéciaux sur le crédit d'un client, son caractère, etc., un vendeur ne devrait pas le favoriser aux dépens de sa maison, ni hésiter à lui demander des références.

Il est du devoir d'un vendeur d'exécuter promptement tous les ordres qu'il reçoit de son bureau et d'étudier avec soin toutes les lettres circulaires, car leur contenu est le résultat de l'expérience d'hommes pratiques. D'autre part, le vendeur devrait faire profiter sa maison des connaissances qu'il acquiert chaque jour par sa fréquentation des commerçants.

Un vendeur devrait toujours veiller à ce que les relations entre ses clients et sa maison soient agréables; autrement ce n'est pas un bon vendeur. Il ne devrait pas dédaigner un client, ni le représenter sous un jour faux à sa maison de commerce; il ne devrait pas non plus lui faire des ventes qui dépassent le crédit dont il est capable. Ne soyez pas un "preneur d'ordres" ou un "vendeur de nom" uniquement. Soyez un vendeur dans toute l'acception du terme. Le pays est rempli de "preneurs d'ordres."

Le vendeur ne devrait pas être imbu de l'idée fausse que le commerce ou les clients lui appartiennent dans le territoire où il opère. Le territoire lui est donné en toute confiance et il doit à sa maison des bénéfices convenables. Le vendeur est, dans un sens, un associé, et son salaire dépend du volume d'affaires qu'il fait. Il doit désirer la prospérité de sa maison et s'en glorifier, et travailler pour le succès de celle-ci, comme pour le sien propre.

LA VALEUR D'UN CLIENT

A combien estimez-vous vos clients? Supposez qu'un concurrent vienne vous trouver et vous offre un certain prix par tête pour que vous lui abandonniez cinquante de vos meilleurs clients, demanderez-vous $1.00, $2.00 ou $10,00 pour chacun d'eux ou refuserez-vous le marché qui vous est offert?

Beaucoup de marchands qui n'accepteraient aucun prix pour l'abandon de leurs clients, persistent, sans y être forcés, à les céder à leurs concurrents, pour une gloriole temporaire, un maigre succès passager, une foule peu importante qui se rendra à leur magasin une après-midi.

Sur la pierre tombale de la maison de commerce de nombre de commerçants qui n'ont pas réussi, on devrait inscrire l'épitaphe suivante: "Il s'est tellement rabaissé qu'il a disparu de l'existence."

Il est plus facile de perdre un client que d'en acquérir un nouveau.

Tout progrès fait dans le développement d'un commerce a pour direction la légitimité, l'intégrité et la libéralité.

De nos jours, dit une brochure par Crutcher & Starks, Louisville, le marchand au détail d'articles de haute qualité doit être un homme honorable. Il instruit sa clientèle, dirige son goût, emploie ses connaissances techniques

JOS. COTÉ

Importateur d'Articles de fumeurs et

Marchand de Tabac

EN GROS

Bureau et Salles d'Echantillons : 186-88 RUE ST-PAUL;

ENTREPOT : 119 RUE ST-ANDRÉ :

Succursale sous le nom de **"EL SERGEANT CIGAR STORE"** 179 rue St-Joseph,

QUEBEC.

Demandez mes tabacs canadiens en feuilles, et vous serez certains d'avoir l'entière valeur de votre argent. N'oubliez pas que je contrôle un grand nombre des meilleures récoltes produites au Canada, qui sont en vente à des prix très modérés, dans les variétés suivantes :

Quesnel,
Parfum d'Italie,
Petit Rouge,
Petit Canadien,
Rouge Quesnel,
Ont. Spanish,
Petit Havane,
Connecticut.

J'ai aussi l'assortiment le plus considérable que vous puissiez trouver au pays, en articles de fumeurs de tous genres, cigares de la Havane, etc. J'importe toutes ces Marchandises directement des meilleurs fabricants et suis, par conséquent, en position de les fournir aux plus bas prix du marché.

Visite ou correspondance respectueusement sollicitées.

Elles vous prouveront que toutes ces avances ne sont que la vérité.

PHONE 1272.

pour la protéger contre son ignorance des valeurs.

Le magasin moderne est un progrès; il a remplacé la balle du colporteur, la voiture du voyageur, la stalle du marché, le bazar permanent, la boutique à prix variables, où le marchand tirait du client tout l'argent qu'il pouvait et le client en donnait le moins possible; enfin le magasin moderne reconnaît le grand principe que toute relation permanente entre le vendeur et l'acheteur doit être basée sur leur avantage réciproque.

Ce qui gêne un grand nombre de marchands, c'est leur anxiété de répondre complaisamment à une demande populaire malsaine, de suivre le courant au lieu de chercher à le remonter, de fournir au public ce qu'il demande, sans égard pour les conséquences.

Ceci est bien jusqu'à un certain point; mais le marchand qui connait son affaire résiste au courant et fixe un terme où doit s'arrêter l'engouement pour le bon marché.

Il le fait pour se protéger lui-même et ceux qu'il sert.

Le marchand à l'esprit faible est effrayé par la demande qui se produit pour des marchandises de moins en moins chères.

"Mes clients en demandent," telle est l'excuse invariable." Ils ne peuvent apprécier de bons vêtements à un prix raisonnable. Je connais ma clientèle et je dois lui fournir ce qu'elle désire."

Ce marchand est victime de sa faiblesse. Il est vrai que le public demande des marchandises à bon marché, des prix plus bas, des "bargains," mais toujours avec l'espoir que l'article vaudra plus que son prix.

Le marchand s'attend à ce que les clients se souviendront du bas prix qu'ils ont payé et pardonneront la pauvre qualité de la marchandise. Les clients oublient toujours l'infériorité des prix, mais voient toujours les défauts des marchandises.

Ils blâment le marchand de leur donner des articles faits avec des déchets de laine, sans tenir compte du fait que le marchand ne leur demande que le prix que valent ces marchandises.

Le marchand et le manufacturier ont à faire des sacrifices énormes pour pouvoir offrir des marchandises à un prix inférieur à celui auquel de bonnes marchandises peuvent être fabriquées ou vendues.

Céder à cette tentation est un suicide commercial; c'est faire perdre au public la confiance qu'il peut avoir dans le marchand, c'est une perte de clientèle, une perte du respect de soi-même.

Le détailleur qui, dans le but de faire un fort bénéfice, par crainte de la concurrence ou par désir de produire de la sensation, abaisse le prix de son produit, est dupe de ses sophismes.

Quel que soit le prix qu'il demande, un marchand ne peut pas vendre des articles de qualité inférieure sans avoir à en souffrir.

Il peut presque en faire cadeau en faisant comprendre à l'acheteur que cette marchandise est sans valeur; il en sera tout de même tenu responsable. La marchandise sort de son magasin et représente le marchand, son caractère, ses méthodes et son idéal en affaires; elle continue à représenter tout cela longtemps après que le marchand l'a oubliée.

Il n'existe pas de véritable succès, de stabilité, d'avenir, quand on ne vend pas des marchandises correctes et qu'on ne fait pas ce qui est correct.

Le monde est rempli d'esprits inférieurs, à demi formés qui pensent réglementer les grandes lois qui contrôlent la science commerciale. Le marchand prospère est ou trop simple ou trop prudent pour commettre une telle erreur.

AYEZ UN BUT DETERMINE

Un sage a émis, il y a longtemps, cette maxime: "Pierre qui roule n'amasse pas mousse." La sagesse de cette maxime est plus apparente dans cette époque d'activité qu'elle ne l'a jamais été auparavant. Elle signifie que celui qui change beaucoup n'arrive qu'à un résultat médiocre.

Un jeune homme qui croit en soi, qui a confiance dans ses propres forces, qui sait qu'il y a quelque chose en lui-même, devrait tout d'abord choisir l'occupation où il pense que sa destinée l'appelle. Il peut n'être pas à même de prendre immédiatement une détermination sur ce choix.

L'expérience peut lui être nécessaire; mais il ne faut pas qu'-il consacre trop de temps aux expériences. Une fois sa résolution prise, il doit s'y tenir avec volonté et tenacité jusqu'à ce qu'il ait atteint le succès.

La vie, dénuée d'un but, est une vie gaspillée. Passer d'une occupation à une autre, sans but fixe et refaire des plans après avoir passé des mois à en élaborer d'autres, c'est de la perte d'énergie. La force de caractère est la qualité qui l'emporte. Si elle n'a pas modelé toutes les autres facultés, si elle n'a pas choisi la chose à faire et résolu que cette chose devait être faite, la vie n'est qu'un simple jeu de hasard; il se peut que la bonne fortune vous mette en possession d'un petit nombre de bonnes choses; il se peut qu'elle ne le fasse pas—toutes les chances sont pour que ce soit ce dernier cas qui se produise.

Quand vous vous serez décidé en faveur d'une entreprise, apprenez tout ce qui la concerne—tout ce que vos facultés mentales peuvent s'assimiler; faites tout ce que vos mains peuvent faire. Prenez la résolution, dès le début, de ne pas arriver second ou troisième dans la course, mais d'être le meilleur du métier, quel que soit ce dernier. Ne portez pas envie à ceux qui sont au-dessus de vous ou qui ont réussi; mais étudiez-les avec calme et voyez la manière dont ils s'y sont pris; puis faites comme eux. Le point important est de ne jamais vous relâcher, une fois que vous avez décidé de ce que vous avez à faire. Tenez-vous-y et faites-le bien. Soyez honnête vis-à-vis de vous même; réfléchissez et demandez-vous de temps à autre si vous agissez de votre mieux, puis partez de nouveau et mettez-vous plus énergiquement à la besogne.

Les efforts d'un travailleur sérieux dans une position inférieure ne sont jamais perdus. Un esprit industrieux, de l'intégrité, du zèle et de l'application reçoivent toujours leur récompense. Ces qualités peuvent n'avoir pas été remarquées hier; elles ne le sont peut-être pas aujourd'hui, mais elle le seront demain. Alors vient la joie causée par l'avancement et un regain d'enthousiasme excite à obtenir de meilleurs siasme qui excite à obtenir de meilleurs résultats. Il n'y a jamais eu d'homme travaillant avec ardeur dans un but sérieux qui n'ait trouvé une ample récompense dans la satisfaction d'avoir accompli son devoir. L'insuccès dans la vie est le lot de ceux qui hésitent, qui sont irrésolus, à l'esprit vacillant, qui laissent échapper les affaires pour s'y cramponner de nouveau. Les gens qui réussissent n'abandonnent jamais rien; ils ont une opiniâtreté qui doit les mener à la victoire, et qui les y mène. Tout homme peut réussir, qui agit ainsi.

Les tobacconistes qui ont offert pendant les fêtes le cigare "Emporium" à leurs clients n'ont pas eu à le regretter; ils ont fait des ventes profitables pour eux et satisfaisantes pour leurs clients. Il n'y a pas de meilleur cigare pour le prix sur le marché, c'est ce qui fait que la vente de l'Emporium prend tous les jours une plus grande extension. Augmentez votre chiffre d'affaires en tenant le cigare "Emporium" qui, bien que se vendant à 10 cents, est supérieur à bien des cigares du plus haut prix.

AYEZ en STOCK

Le Cigare qui se vend sur ses propres mérites

LE CIGARE

"VAN HORNE"

D'une Qualité Supérieure et toujours Egale.

FAIT PAR DES OUVRIERS EXPERTS AVEC LE MEILLEUR TABAC DE LA HAVANE.

Le Cigare a 10c PAR Excellence

HARRIS, HARKNESS & CO.,

Manufacturiers, MONTREAL.

LA BONNE REDACTION DES ANNONCES

Une bonne rédaction est à l'annonce ce que le courant électrique est à un fil métallique inerte. Elle lui donne de la vitalité, elle fait vibrer les arguments qui mettent de la vie et de la force dans les faits cités à propos des ventes, de même qu'un fil traversé par un courant électrique transmet la force motrice à une machine insensible, dit *British Advertiser.*

Mais qu'est-ce qu'une annonce bien rédigée—une annonce qui frappe, persuade, convainc et fait faire des ventes—une annonce qui remue hommes et marchandises, qui attire l'argent et la clientèle?

Il y a presque autant de genres d'annonces qu'il y a d'annonceurs, autant d'idées sur la rédaction que de rédacteurs d'annonces.

La publicité qui produit des résultats est celle qui va droit au coeur, qui vous empoigne à cause de sa réalité et de son aptitude à vous faire dire involontairement " c'est moi. "

Eh! bien ces qualités de simplicité et de sympathie ne se rencontrent pas dans toute la publicité, ni dans la plus grande pratie de la publicité, ni même dans une grande proportion des annonces.

La publicité comprend peut-être autant de styles qu'on en voit dans les cravates.

Ces styles peuvent contenir de l'art de fantaisie, des phrases bien tournées, une excentricité élaborée ou une logique tirée de loin.

La plupart du temps, on remarque dans les annonces des efforts désespérés pour atteindre à l'originalité, et ces annonces semblent, au premier abord, rédigées très adroitement.

Mais hélas! il y a autant de vie en elles que dans une momie égyptienne.

Il faut de la vie à une annonce, comme il faut du sang rouge au corps humain.

L'annonceur vise la majorité du public. Il doit l'atteindre en copiant la vie humaine. C'est simplement une affaire de sympathie humaine; et cette sympathie donne la victoire.

Il est possible de produire cette sorte de publicité, comme il est possible de faire des chants, des tableaux ou des romans.

La bonne compréhension du sujet, un jugement sain en affaires, une phraséologie naturelle, la faculté de traduire la pensée en écriture, le don de parler simplement et un sens très développé de la sympathie: voilà les outils pour construire des annonces qui brilleront par le sentiment, qui répondront à quelque chose, qui convaincront en frappant la ligne de moindre résistance.

Outils, il faut le dire, dont les annonceurs ne sont pas encombrés.

Tout département de publicité devrait choisir des rédacteurs d'annonces qui puissent communiquer à leur rédaction ce sentiment qui va au coeur humain, qui fassent une annonce pleine de vie, une annonce qui d'abord fasse réfléchir le lecteur, qui s'expliquent en termes sympathiques et d'une manière parfaitement compréhensible, avec ce qu'un auteur moderne a appelé une " poignée de mains à des milles de distance. "

Chacun sait que pour faire connaître une chose, il faut en parler. Pour qu'un article devienne populaire, ses qualités doivent être l'objet d'une annonce publique. Voilà de la publicité. Donc si la théorie " que le meilleur survit aux autres" s'applique aux principes d'affaires aussi bien qu'aux autres phases de la vie, meilleure est l'annonce, meilleure est la publicité, meilleurs aussi sont les résultats. De bons résultats signifient de bonnes affaires, et de bonnes affaires sont ce pour quoi tout marchand fait de la publicité. Si un commerçant ne désirait pas surpasser les autres dans une ligne particulière, il ne se donnerait pas la peine de faire de la publicité et encore moins de payer un espace coûteux dans un journal ou un magazine.

UN MOT D'EXHORTATION

On ne peut nier qu'il y ait, de nos jours, une propension à parcourir les étapes de la vie à une vitesse déraisonnable. Nous sommes souvent poussés à réfléchir et à nous demander quelles sont les choses qui vaillent la peine que nous nous en occupions; car aussitôt que nous avons atteint un but ou que nous nous sommes procuré un plaisir, nous nous élançons à la poursuite d'autres. Il y a là de quoi rendre perplexe la jeunesse. Les fictions de la vie se mêlent dans un tel chaos aux réalités, les scories à l'or pur, qu'on peut à peine les différencier.

Il est bon que la jeunesse se rende compte, au début de la vie, que la loi inexorable ne change jamais, que ce qui était le meilleur hier, l'est encore aujourd'hui et le sera toujours.

Au début de sa carrière, le jeune homme doit être imbu des vieilles et rigides idées au sujet de ce qui est bien et de ce qui est mal; il doit avoir une conscience qui ne puisse pas être influencée par l'éclat et le bruit du marché. Les succès obtenus par la fraude ne sont pas de longue durée. Nous en avons des exemples dans les paroles méprisantes de la multitude, quand on prononce devant elle les noms de citoyens autrefois éminents et respectés. Ceux-ci sont riches, mais la fin de leur vie est attristée par le déshonneur. Les dorures de leurs palais sont ternies, et ils avouent volontiers que ce qu'ils ont fait n'en valait pas la peine.

Voilà pour les grandes impostures. Quant aux imposteurs de moindre conséquence, on les rencontre dans toutes les professions; leurs pratiques rusées sont destinées à faire sortir le dollar de la poche de leurs voisins. Leur manière de faire est méprisable et le but qu'ils se proposent est dépourvu de dignité. Le succès véritable est celui que l'on obtient en suivant strictement les sentiers de la vérité et de l'honneur. Il a pour base le désir sincère d'être quelqu'un, de faire quelque chose. La vie dissolue est méprisée; le temps est considéré à sa vraie valeur, il ne doit pas être gaspillé, il doit être employé à des efforts sérieux.

Toute tâche bien faite est un acheminement vers une autre tâche mieux faite. Chaque jour de la vie devrait amener avec lui une nouvelle idée, quelque connaissance nouvelle et utile. Il n'existe pas de route royale pour arriver ausuccès. Lacarrière de tous les grands hommes est une histoire d'épreuves qui exercent la patience, d'heures employées à l'étude et d'une surveillance assidue des opportunités. C'est une histoire prosaïque, mais instructive de tâches d'ordre inférieur bien exécutées, de devoirs de toute espèce fidèlement remplis, d'un caractère formé petit à petit et devenu fort par le conflit journalier avec l'adversité.

C'est ainsi que les choses doivent se passer dans les carrières commerciales. L'homme de génie est celui qui apporte à son labeur la volonté de le connaître dans tous ses détails, qui y travaille d'arrache-pied et patiemment

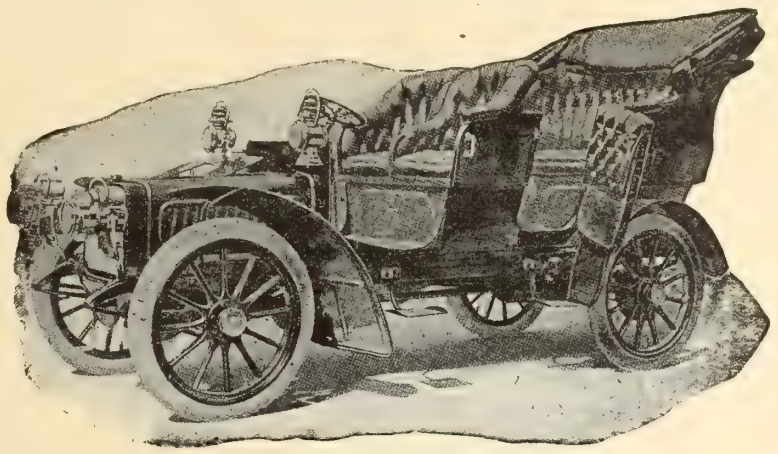
L'Unique

DECAUVILLE

LIVRAISON IMMEDIATE

Garantie pour 365 jours

CARROSSERIE de.....à LUXE



PNEUS MICHELIN

DOUBLE PHAETON

Entrées Latérales. **Capote Américaine Ordinaire.**

" Rien ne sert de courir, il faut arriver à point."
Avec une **Decauville** on arrive toujours au but.

Nous pouvons fournir sur les chassis Decauville tous les Modèles de Carrosserie qui nous sont demandés.....

Sur demande nous envoyons le catalogue franco, ainsi que tous renseignements désirés.

The Canadian Motor Car Company

Bureaux: 25 rue St-Gabriel. Salle d'Exhibition: 2525 rue Ste-Catherine.

MONTREAL.

jusqu'à ce qu'il en comprenne à la perfection toutes les difficultés. Par là, cet homme se rend capable de diriger les autres et prend de droit une position de commandement, quand on a un besoin de chef.

Si un homme a toujours eu foi en soi-même et est optimiste quant à l'avenir, il emploie des méthodes de travail qui produisent les résultats désirés. Un esprit calme, de l'enthousiasme, de l'énergie et la résolution de vaincre les obstacles un à un, à mesure qu'ils surgissent, conduisent inévitablement à un résultat satisfaisant.

LA PUBLICITE

Un seul coup de cloche dans un brouillard épais ne donne pas une impression de longue durée au sujet de l'endroit d'où il est parti; mais s'il est suivi de plusieurs autres, à intervalles réguliers, le brouillard le plus épais dans la nuit la plus obscure ne peut cacher longtemps l'endroit où la cloche est située. De même une simple insertion d'une annonce, — comparée à une publicité régulière et systématique — n'est pas sans analogie, pour ses effets, avec un son qui, entendu faiblement une seule fois, se perd dans l'espace et est bientôt oublié.

ANNONCEZ CE QUE VOUS VOULEZ VENDRE

L'art de disposer des marchandises à vendre, soit au moyen d'échantillons "sur la route", soit dans les vitrines d'un magasin, demande une réflexion attentive et du génie. Ce fait a été souvent démontré. Il influe sur les ventes. Le commis-voyageur expérimenté sait comment obtenir le plus d'effet possible de sa collection d'échantillons, de même que le marchand d'un grand magasin sait tirer le meilleur parti possible des étalages qu'il fait dans ses vitrines. Un grand marchand-tailleur s'est exprimé de la manière suivante, au sujet des méthodes qu'il emploie:

"Ce n'est pas simplement pour attirer l'oeil du public, disait-il, que ces marchandises sont disposées là artistiquement.

Il y a un autre but à l'arrangement magnifique de cette vitrine. Là sont exhibées les marchandises que je désire vendre et sur lesquelles j'espère faire le plus de profit. Si un client trouve que votre stock n'est pas en rapport avec votre étalage, il perd tout intérêt à votre commerce.

Certains marchands adoptent un plan qui consiste à choisir quelques échantillons triés sur le volet pour faire un étalage attrayant. Ce système aide à attirer l'acheteur dans le magasin, mais ne fait pas de lui un ami, ni un client.

L'homme qui achète et revient pour acheter est celui qui est traité convenablement. Je dirai donc au client en perspective: Les marchandises que vous voyez en montre sont celles avec lesquelles j'espère faire les plus fortes affaires; mais j'en ai d'autres, peut-être d'une qualité supérieure; désirez-vous vous rendre compte de ce qu'elles sont?

Je le laisse choisir. Mais je trouve que c'est une bonne chose d'annoncer exactement ce que vous désirez vendre.

Le public aime à être traité franchement."

APRES LES FETES

L'activité dans le commerce de détail est calmée, maintenant que les fêtes sont passées. Il faut désormais songer à attirer la clientèle autrement que par les moyens habituellement employés.

En temps de morte-saison il faut s'ingénier à ramener au magasin les clients qui s'en éloignent; il faut leur offrir des tentations d'y revenir et c'est à quoi s'appliquent les commerçants à qui pèse l'inactivité.

Les grands magasins, les magasins à départements peuvent servir d'exemple aux magasins généraux de la campagne.

Que font ces grands magasins pendant les mois d'accalmie des affaires? Ils offrent des occasions sans cesse renouvelées; tantôt c'est un article qu'ils offrent à prix très réduit, tantôt c'en est un autre qu'ils affichent à un prix au-dessous ou très rapproché du prix coûtant. Grâce à une réclame habile, ils font savoir au public que telle ou telle marchandise est vendue à un prix de rabais sur le prix régulier et attirent ainsi nombre d'acheteurs.

La foule attire la foule et la masse des acheteurs ne s'en tient pas uniquement aux articles annoncés au rabais; il se fait de nombreuses ventes d'articles dont les prix laissent de jolis profits. C'est ainsi que ces magasins dans la mauvaise saison des affaires font généralement plus que payer leurs frais généraux.

Beaucoup de gens s'imaginent à certaines époques n'avoir besoin de rien et ne fréquentent pas les magasins. Trouvez le moyen de les y attirer en leur offrant des occasions et ces mêmes personnes seront elles-mêmes surprises en sortant de voir combien de choses leur manquaient avant d'être entrées.

Attirez donc la clientèle et vous aurez ensuite peu d'efforts à faire pour la convaincre d'acheter.

CHANGEZ LE TEXTE DE VOS ANNONCES

Quand vous essayez de vendre des marchandises et que vous vous apercevez que le point sur lequel vous appuyez ne fait pas impression sur votre client, employez une autre tactique avec lui. Si vous ne réussissez pas à le convaincre la première fois, retournez chez vous et changez vos batteries; puis revenez à la charge le lendemain avec quelque chose de nouveau.

Souvenez-vous toujours que l'annonce est une nouvelle: nouvelle pour les acheteurs. Une nouvelle qui n'est pas fraîche inspire le dégoût. Une vieille annonce donne l'impression que vous n'êtes pas dans le progrès.

Votre publicité est un agent de vente. Elle a pour but la vente de marchandises. Si elle n'obtient pas de succès la première fois, il faut changer le genre d'argument qu'elle contient. A sa deuxième publication, l'annonce devrait appuyer sur quelque point nouveau, ou parler d'un nouvel article — tout plutôt que de répéter la même vieille histoire.

Si vous n'avez pas les capacités voulues pour libeller vous-même vos annonces envoyez-nous vos catalogues et faites-nous part de vos idées. Nous les mettrons au point, et nous pensons que nous vous donnerons satisfaction.

LA CONFIANCE EN SOI-MEME

Un coeur faible ne gagne jamais de beaux dividendes; l'homme qui ne croit pas pouvoir en gagner y réussit rarement.

La confiance en soi-même fait que l'homme est maître de la situation. C'est cette confiance qui pousse l'homme à décider si une chose peut se faire et lui donne le stimulant nécessaire pour l'accomplir.

C'est elle qui entretient le courage, qui est la base des résolutions, qui stimule l'énergie et inspire le génie.

L'homme animé de cette confiance en soi-même se plaît à lutter contre la concurrence, se moque des sarcasmes, se rit des obstacles; il y trouve de la force pour résister à l'homme fort, le courage et la résolution nécessaires pour évincer les sociétés géantes. "Impossible?—Ce mot n'existe pas dans le dictionnaire!"

Voilà en quoi consiste la confiance en soi-même et ce qui mène presque toujours au succès. (System.)

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

THE AMERICAN TOBACCO CO. OF CANADA

Cigarettes.	Par mille
Richmond Straith Cut No 1, 10s.	12.00
Pet, 1/10..	12.00
Sweet Caporal, en boîtes de 10....	8.50
Athlete, boîtes de 10 ou pqts 10s	8.50
Old Judge, en boîtes de 10s..	8.50
Majestic, 20s..	8.25
New Light, [tout tabac] 10s..	8.50
Sub Rosa [tout tabac]	8.50
Derby en pqts de 6 [600] 3.93; 10s	6.55
Old Gold, 6s (600) 3.78; 1/10s..	6.30
Prince, 7, [700] 4.02; 10s..	5.75
Sweet Sixteen, pqts, 7s, 4.02; 10s.	5.75
Murad, Turques, bouts en papier	12.00
Mogul, Turques, bouts en papier ou en liège	12.00
Mogul Magnums, bouts en papier.	16.00
Dardanelles [Turques] bouts en papier 12.25, en liège ou argent.	12.50
Yildiz [Turques] Bouts en or, 10s.	15.00
Yildiz Magnums, Bouts en papier, en liège ou en or, 10s. et 100s.	20.00
Virginia Brights, bte de 600, 3.50 .	5.83
High Admiral, 10s....	7.00
Gloria, 7s [700] 4.02; 10s..	5.75
Guinea Gold..	12.00
Otto de Rose, 10s..	12.50
Tabacs à cigarettes.	**La lb.**
B. C. No 1, pqts, 1/12, btes 5 lbs..	1.00
Puritan, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Athlete, boîtes ou paquets, 1/12s, boîtes 5 lbs....	.90
Derby, en tins, ¼s....	.95
Vanity Fair, pqts, 1/8s, btes 5 lbs.	1.20
Sultana, pqts, 1/12s, btes 5 lbs...	1.00
" ½ & 1 lb, pqts, btes 5 lbs.	.96
Gloria, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Southern Straight Cut, paquets, 1/12s, btes 5 lbs....	.85
Old Judge, pqts, 1/9s, btes 5 lbs.	1.45
Sweet Caporal, pqts 1/13s, btes 2 lbs....	1.15
Houde's Straight Cut No 1, pqts, 1/12s, boîtes 5 lbs....	1.00
Dufferin, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Le Caporal, pqts, 1/12s, btes 5 lbs	1.00
Harem [Turque], pqts, 1/16s, btes 5 lbs....	1.35
Kiosk [Turque], paquets, 1/16..	1.92
Tabacs coupés à fumer.	
Old Chum —	**La lb.**
En tins, 1/6s....	1.00
En tins, ½ lb....	.85
En tins, 1 lb...	.85
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs....	.85
En sacs, 1/5s, btes 5 lbs..	.97
Puritan Cut Plug —	
Pqts, 1/11s, boîtes 5 lbs..	.85
En tins, ½ et ¼ lbs.	.85
En tins, 1/5s....	.93
En tins, 1 lb..	.83
Full Dress —	
En tins, 1/5 et 1/2 lbs..	.95
Meerschaum —	
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs..	.82
En tins, 1/2 lb....	.84
En sacs 1/5 btes 5 lbs	.92
Ritchie's Smoking Mixture.	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
En tins, 1/4 lb..	.95
Ritchie's Cut Plug —	
Pqts, 1/16s et 1/9s, btes 5 lbs..	.71
Cut Cavendish —	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
Durham —	
En sacs, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
En sacs, 1/6s, btes 5 lbs..	1.00
En drums, 1 lb....	1.00
Virginity — drums, 1 lb...	1.25
Unique —	
Pqts, 1/15s, boîtes 5 lbs..	.65
Pqts, 1 lb, boîtes 5 lbs..	.61
Pqts, 1/2 lb., boîtes 5 lbs..	.60
Lord Stanley — tins, 1/2 lb..	1.05
Hand Cut Virginia — tins, 1/4 lb..	1.00
Duke's Mixture —	
Pqts, 1/10 lb, cartoons 2 lb..	.82
Perique Mixture —	
En tins, 1 lb. et 1/2 lb....	1.15
Athlete Smoking Mixture —	
1/2 and 1/4 lb. tins....	1.35
Pure Perique —	
1/4 & 1/2 lb. tins & 1 lb. pcks.	1.75
St. Leger — 1/2 & 1/4 lb. tins & 1/10 sacs....	1.20
P. X X X —	
1 lb. tins....	.95
1/2 lb. tins....	1.00
1/5 tins....	1.00
Handy Cut Plug —	
1/5 pouches, 5 lbs boxes.	.90
1/2 lb. jars..	.90
Old Virginia —	
1 lb. tins....	.78
1/2 lb. tins....	.80
1-16 & 1-9 pcks, 5 lb. boxes...	.72
1 lb. & ½ lb. pcks, 5 lb. boxes..	.72
Morning Dew Flake Cut —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes..	.82
1-6 tins....	1.00
½ lb. tins....	.94
1-5 bags....	.88
Blue Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes.	.83
Favorite — ½ lb. tins....	.69
Champaign Cut Plug —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
Khaki —	
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
Red Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.83
Sweet Bouquet —	
¼ lb. tins....	1.36
½ lb. tins....	1.25
Maryland —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.78
¼ lb. tins....	.78
Gold Star —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
M. P. [Perique Mixture].	
1-11 & 1-5 pcks, 5 lb. boxes..	.88
Houde's Celebrated Mixture —	
1-8 tins....	1.35
Gold Crest Mixture —	
¼ & ½ lb. tins....	1.35
Gold Dust —	
1-10 bags, 5 lb. boxes....	.88
1-12 bags, 5 lb. boxes....	.90
A. T. C. Mixture à fumer —	
En tins, 1/4 lb.	1.40
En tins, 1-8 lb.	1.45
Social Mixture	
Pqts 1-10 btes 5 lbs	.75
En tins, 1-2 lb.	.75
Seal of North Carolina —	
En tins de ½ et ¼ lbs....	1.05
En sacs, 1-6 s, btes 5 lbs...	1.05
1/12, 1/8 & 1/4s, pqts, btes 5 lbs	.95
Old Gold —	
1/12s et 1/8s, pqts, btes 5 lbs.	.95
En tins, ½s....	1.05
Pots, ¼s, btes 6 lbs.	.95
En jares, ½ lb....	1.05

Tabacs Ogden	La lb.
Beeswing —	
Tins décorées, 1s	1.10
½ lb. tins, 4 lb. cartoons.	1.15
¼ lb. tins, 4 lb. cartoons	1.18
1-8 pcks. 1 lb. cartoons	1.18
1-16 pcks. 1 lb. cartoons.	1.20
Ogden's Navy Mixture —	
1-8 & 1-4 lb. tins, 5 lb. cartoons.	1.26
Turret Navy Cut —	
¼ lb. tins, 5 lb. cartoons.	
'Mild	1.36
Medium	1.22
Full	1.22
1-8 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.40
Medium	1.26
Full	1.26
1-16 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.50
Medium	1.32
Full	1.32
Tabacs américains à fumer	**La lb.**
Pride of Virginia —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons	1.30
Old English Curve Cut —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons.	1.35
Bull Durham —	
1-10 sacs, 1.20; 1-16 sacs, in 5 lb. cartoons..	1.25
A. T. C. Navy Cut —	
1-5 lb. tins, 2 lb. cartoons....	
[Mild Medium or Full Strength]	1.32
Duke's Mixture —	
1-10 bags, 5 lbs. cartoons	1.08
Richmond Gem Curly Cut —	
1-8 pcks., 5 lbs. cartoons	1.43
1-4 pcks., 2 lbs. cartoons	1.60
Veteran —	
1-6 pcks., 5 lb. cartoons....	1.05
Honest —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Ivanhoe —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Rose Leaf [Fine Cut Chewing] —	
1 lb. pcks., 5 lb. drums	1.22
Tabacs américains à chiquer plugs	
Battle Ax — 12 lbs caddies	86
Piper Heidsieck—10 lbs caddies	1.20
Piper Heidsieck—7 lbs. caddies.	1.15
Horseshoe — 12 lbs. caddies	.99

THE EMPIRE TOBACCO COMPANY.

Tabacs à chiquer.	
Bobs, 6s, cads 20 lbs., ½ cads 12 lbs.	45
Bobs, 12s, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs.	45
Bobs, 10 oz. bars, 6½ cuts to lb, ½ butts, 10 lbs.	45
Currency, 12 oz. bars, 12 cuts to lb, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs,	46
Currency Navy, 2 x 4, 6½s to lb, ½ butts, 11 lbs.	46
Currency Navy, 12 to lb, ½ cads, 12 lbs.	46
Old Fox, 12s, butts 24 lbs, ½ butts 12 lbs.	48
Pay Roll, 10⅔ oz. bars, 5 cuts to the bar, 7½ cuts to lb, butts 20 lbs.	56
Pay Roll, 2 x3, 7 to lb, 22 lbs. cads & 12 lbs ½ cads.	56
Pay Roll, 6⅔ oz. bars, [thin]. 7½ spaces to the lb. boxes, 5 lbs..	56
Stag,	45
Tabacs à fumer.	
Empire, 4s., 6s., 12s.	46
Rosebud, 11½ oz. bars, 7 cuts to lb butts, 20 lbs., boxes, 5 lbs.	51
Amber, 8s, and 3s....	60
Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 17 lbs, butts..	50

Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 8 1-2 lbs. 1-2 Butts	50
Hudson, 8s cads, 20 lbs.	53
Pacific, 8s cads, 20 lbs.	53

THE EMPORIUM CIGAR CO., SAINT-HYACINTHE

Cigares	Le mille
Club House..1/20....	$22.00
Le Petit Gars..1/20....	24.00
Little Perfectos..1/20....	26.00
El Maska....1/20....	28.00
Red Bluff...1/20....	25.00
La Captiva..1/20....	30.00
The Good Ones..1/20....	33.00
Our Leader..1/20....	35.00
Peruna.....1/20....	35.00
Mont-Pelée..1/20....	37.00
Sir George..1/20....	55.00
Representative..1/20....	52.00
Emporium..1/20....	55.00
Emporium..1/40....	60.00
Our Clear Havana..1/20....	55.00
La Pedida..1/20....	60.00
El Corso..1/20....	70.00
La Pedida..1/10....	90.00
Los Angeles..1/40....	100.00

JOSEPH COTE, QUEBEC.

Cigares	Le mille
Quebec Queen..1/20....	15.00
V. H. C.....1/20....	25.00
My Best....1/20....	25.00
Belle Canadienne..1/100...	25.00
Doctor Faust....1/20....	28.00
Doctor Faust...1/40....	30.00
St-Louis [union]..1/20....	33.00
St-Louis [union]..1/40....	35.00
Havana Second .1/20....	35.00
Champlain ..1/20....	35.00
Champlain .1/40....	36.00
V. C. [Union]..1/20....	36.00
El Sergeant Premium ..1/40....	55.00
El Sergeant R. V. C..1/10....	$60.00
J.C. Cl. Havane, Puritanos 1/20....	75.00

Tabac coupé canadien.

Petit Havane, 1/3 boîtes 10 lbs.	48
Petit Havane, 1/6 boîtes 10 lbs.	48
Quesnel, 1/9, boîtes 5 lbs.	65
Quesnel, 1/2, quantité à volonté.	60
Côté's choice mixture, 1/4 tin.	75
Côté's choice mixture, 1/2 tin.	70
Côté's choice mixture, 1 lb.	65

Tabac en feuille depuis 14c. à 50c., paqueté en balle et en caisse de 25, 50, 100 et 200 lbs.

Tabac en poudre, en barils de 5, 10 et 20 lbs. 32 à 34c.

F. X. ST-CHARLES & CIE, MONTREAL

Tabacs de la Régie française.

Paquet papier gris	40 Gr.	.12
Paquet papier gris	100 Gr.	.36
Paquet papier jaune	40 Gr.	.16
Paquet papier jaune	50 Gr.	.17

Tabac à priser.

Poudre ordinaire	200 Gr.	1.25
Poudre ordinaire	500 Gr.	1.25

UN MOT AUX COMMIS DE MAGASINS

Il me vient à l'esprit certaines choses qui seront utiles, je pense, à ceux qui lisent et réfléchissent.

Un premier fait à remarquer, (et je crois que c'est la première chose que le client remarque), c'est la condition du stock, tel qu'on le voit en entrant dans le magasin. Si le stock est couvert de poussière, et en désordre, il n'est pas très attrayant pour l'acheteur. La propreté est une des premières qualités, et je crois qu'un marchand vendra 20 p. c. de plus de marchandises, s'il tient son stock en bon ordre, d'une propreté scrupuleuse. Un stock mal tenu perdra de sa valeur très rapidement.

N'attendez jamais qu'on vous dise ce qu'il faut faire. L'homme à qui il faut rappeler constamment son devoir, est toujours au bas de l'échelle et y restera certainement, s'il ne change pas sa manière de faire.

Ne faites pas votre travail médiocrement. Tout ce qui est digne d'être fait, est digne aussi d'être bien fait. Soyez un travailleur, et non pas un paresseux. N'employez pas une heure pour faire une tâche qui ne demande que dix minutes de travail; n'hésitez jamais à montrer des marchandises, sous prétexte que vous pensez que votre client n'est pas prêt à les acheter .Si vous êtes trop paresseux pour descendre des marchandises de leurs rayons et les remettre ensuite à leur place, écartez-vous et appelez à votre place un vendeur actif. L'homme qui a peur de travailler n'a pas besoin de penser au succès. Un homme ne s'élève jamais au-dessus de ses aspirations. Ayez un but élevé. Ne vous imaginez pas que votre patron soit obligé de se retirer des affaires, si vous vous séparez de la maison, mais rendez-vous si utile qu'il évaluera vos services d'après l'efficacité de votre travail.

Par-dessus tout, soyez honnête. Soyez honnête, ambitieux, discret, persévérant, vigilant, poli et d'un bon caractère; regardez toujours les choses sous leur côté brillant. Si tout ne va pas comme vous le voudriez, ne manifestez pas votre mécontentement par une figure longue, en vous plaignant et en cherchant à vous faire plaindre. Mettez votre épaule à la roue et tenez-vous-y jusqu'à ce qu'un mouvement se produise. Ne vous laissez pas façonner par l'opinion publique, mais façonnez-vous vous-même. Soyez quelqu'un! Soyez actif et restez actif! Si vous ne trouvez pas votre chemin, faites-vous-en un!!!...

CONTRE LES MAUVAIS PAYEURS

A Baltimore fonctionne une agence spéciale contre les mauvais payeurs à laquelle s'adressent les commerçants pour le recouvrement des créances désespérées. Voici comment elle fonctionne: elle envoie devant la porte de ses mauvais débiteurs une voiture à deux chevaux très élégamment attelée et portant en lettres d'or, sur ses panneaux rouges, cette suggestive inscription: *Mauvaises créances!* Du somptueux véhicule descendent deux employés coiffés de casquettes en cuir verni. Les passants lisent sur le couvre-chef de ces hommes les mots: *Mauvaises créances*!

L'un d'eux se présente au logis du débiteur récalcitrant pendant que l'autre se tient debout près de l'équipage. Les badauds surviennent, entourent le char de la Dette, raillent le personnage visé.

La même voiture vient deux fois, trois fois, s'il le faut, s'arrêter devant la maison, stationnant de plus en plus longuement à chaque voyage. Il est rare que le citoyen visé par l'agence ne s'exécute pas dès la première apparition du terrifiant équipage.

METTEZ A PROFIT LE MAUVAIS TEMPS

"J'avais fait une ou deux visites à un marchand et m'étais aperçu qu'aucun sujet de conservation, sauf les conditions atmosphériques, n'était toléré; aussi je proposai à ce marchand qui n'avait pas moins de trois employés — ne faisant rien du tout — de disposer un étalage dans la vitrine du magasin.

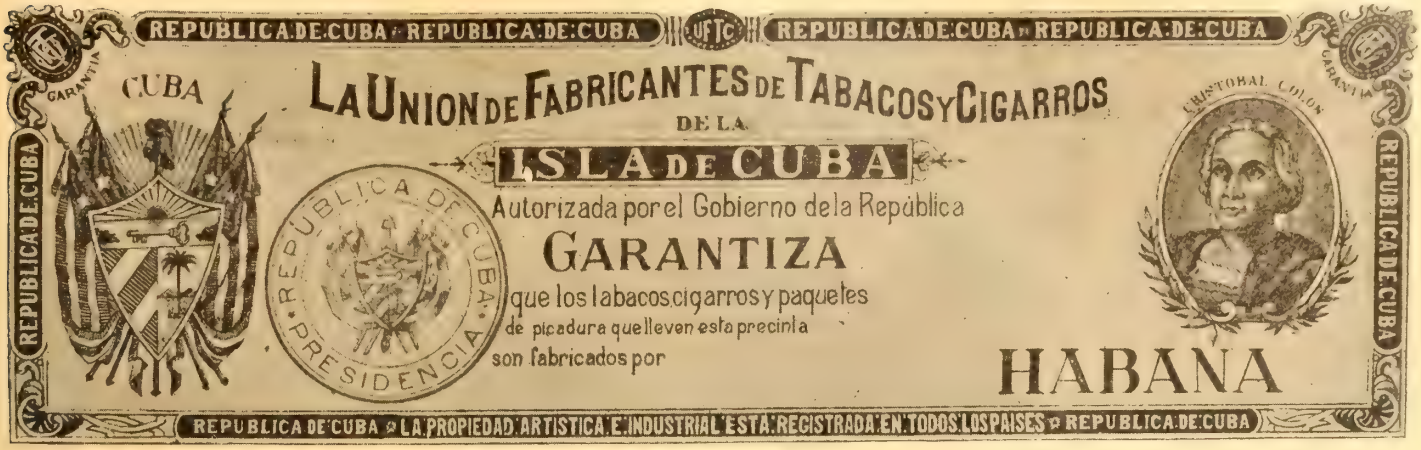
L'idée plut au propriétaire. J'endossai immédiatement un vêtement de circonstance, me mis au travail et réussis à arranger un étalage très joli et de bon goût — pardonnez ma modestie — de marchandises de Heinz. Par hasard, nous nous aperçumes qu'une certaine variété s'épuisait. Résultat: un ordre de plusieurs caisses de cette variété; la connaissance du meilleur vendeur de ce marchand dans notre ligne et de son stock de nos autres marchandises. Nous avons eu des rapports plus intimes avec notre client; nous lui avons fait une faveur; nous avons fait quelque bien à la maison H. J. Heinz & Co., et j'en ai certainement profité. Le marchand me dit: "Je vous remercie beaucoup; revenez encore."

Camarades, quand vous voyez que le temps est trop mauvais pour voyager beaucoup, abouchez-vous avec quelque marchand, et faites des ventes en arrangeant sa vitrine."

Si une seule petite annonce dans un journal ne vous a pas fait vendre toutes les marchandises que vous aviez, ne parlez pas contre la publicité. Il faut que vous continuiez cette publicité et que vous prépariez avec soin des annonces qui vous fassent faire des ventes.

Facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent

"L'UNION DES FABRICANTS DE TABACS ET CIGARES DE L'ILE DE CUBA"



La vignette ci-dessus, est un facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent la société : **"Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba,"** comme preuve de la provenance des tabacs, cigares et paquets de choix fabriqués à CUBA.

Les consommateurs de ces produits, qui désirent se procurer ceux qui se fabriquent à CUBA, avec de la véritable **"FEUILLE CUBAINE,"** ne devront pas acheter d'autres tabacs, cigares, et paquets de choix, que ceux qui portent sur leur enveloppe l'ETIQUETTE ou le sceau de garantie, de **"l'Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba;"** laquelle poursuivra, d'après la loi, ceux qui falsifient ou imitent, ou par tout autre moyen essayent de rendre inefficace la garantie qu'elle accorde.

COULEURS DE L'ETIQUETTE. — Elle est gravée en noir sur fond bleu pâle. Le facsimilé du sceau de la Présidence de la République est en bleu ciel.

Dans l'espace qui paraît non employé sur l'ETIQUETTE, est porté le nom du fabricant qui en fait usage.

MARCA REGISTRADA

POR LARRAÑAGA

ESTABLECIDA EN 1834

Grande Manufacture Indépendante de Tabacs de Vuelta Abajo.

de ANTONIA LOPEZCUERVO, Vve RIVERO.

GERANTS : Antonio J. Rivero. — Ricardo E. Rivero.

Bureaux : BELASCOAIN, 2 B.
Adresse télégraphique : LARRANAGA, Havane.
Codes télégraphiques : A.B.C. 4e et 5e Editions. — Lieber's Standard (Edition espagnole.)

Téléphone : 1138 (avec communication s'étendant à tous les départements de la manufacture.)

Boite de Poste : 374

GRAND PRIX DANS VINGT EXPOSITIONS

DERNIERE RECOMPENCE OBTENUE :

GRAND PRIX AVEC MEDAILLE D'OR

A LIEGE, 1905.

REPRESENTANTS ET AGENTS DANS TOUTES LES GRANDES VILLES DU MONDE

Agents pour la vente au Canada

CHARLES LANDAU,

MONTREAL. **Boite de Poste 497.**

La vente de cette cigarette excède celle de toutes les autres marques réunies.

MONTREAL
VOL. V

MARS 1906
No 3

LIQUEURS ET TABACS

LIQUORS & TOBACCOS

LE CONSOMMATEUR SEUL EST JUGE D'UN BON CIGARE

LE
"DIXIE"
10c 10c

EST RECONNU COMME ÉTANT L'UNE DES
MEILLEURES MARQUES SUR LE MARCHÉ.

MILLER & LOCKWELL — MANUFACTURIERS — QUEBEC.

Ce journal est publié par la "Compagnie de Publications Commerciales," Montréal

Les Seuls Distillateurs Distribuant Directement au Canada.

ROBERTSON'S

TRADE MARK

DUNDEE WHISKY

POUR COTATIONS, VOIR LA LISTE DE PRIX.

Gérant Général pour les Etats-Unis et le Canada

HENRY O. WOOTTEN

BUREAUX DE MONTREAL, - - 41 Rue des COMMUNES

LIQUEURS

LIQUEURS ET TABACS—Revue Mensuelle publiée par la Compagnie de Publications Commerciales (The Trades, Publishing Co'y), 25 rue Saint Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration Il ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arréra ges et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toute communication simplement comme suit: **LIQUEURS ET TABACS, MONTREAL, Canada.**

Organe officiel de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal.
Official organ of the Licensed Victuallers' Association of the City of Montreal.

VOL. V MONTREAL, MARS 1906 No 3.

ASSEMBLEE GENERALE MENSUELLE

DE

L'Association des

COMMERÇANTS LICENCIÉS

de Vins et de Liqueurs

De la Cité de Montréal,

MERCREDI
7 MARS 1906,

A 3 hrs p.m. très précises.

— AU —

Monument National

GENERAL MONTHLY MEETING

— OF THE —

LICENSED VICTUALERS' ASSOCIATION

OF MONTREAL,

WEDNESDAY
7th of March 1906,

At 3 p. m. sharp.

— IN THE —

Monument National

Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal : : : :

Incorporée en Juin 1884.

VICTOR LEMAY

L. A. LAPOINTE

DIRECTEURS

H. A. Dansereau,
Nazaire Gauthier
Jos. Bariteau,
N. Tremblay.
A. J. Ayotte,
E. L. Massé.

ANDREW J. DAWES,
LAWRENCE A. WILSON,
E. L. ETHIER, A. BLONDIN,
Pres Hon

JAS. McCARREY
Vice-Pres.

VICTOR BOUGIE
Tresorier

AVISEURS :
Maire H. A. Ekers,
Ech. C. Robillard,
MM. Thos. Kinsella,
H. Laporte,
Ex-Maire.
Jos. Lamarche,
J. Ed. Quintal,
J. M. Fortier,
Jos. Tassé,

Licensed Victuallers' Association of Montreal: : : :

Incorporated June, 1884.

Aviseurs Légaux : MM. J. L. Perron, et P. G. Martineau,
Auditeurs : F. A. Chagnon, et Mortimer Hushion.

TELEPHONES : { *Bell Main 4187,* / *Des Marchands 621.*

BUREAU : 66 RUE ST-JACQUES.

Assemblée Générale Mensuelle

MONTRÉAL, le 2 Mars 1906.

MONSIEUR.—**L'Assemblée Générale Mensuelle** des Membres de l'Association aura lieu mercredi, le 7 mars 1906, à trois heures p. m., très précises au **Monument National,** No 218 rue St-Laurent, Chambre No 6.

Vous êtes respectueusement prié d'y assister.

Par ordre, LE SECRÉTAIRE.

General Monthly Meeting

MONTREAL, March 2nd 1906.

SIR.—**The General Monthly Meeting** of the Association will be held on Wednesday the 7th of March 1906, at 3 p. m. sharp, in the **Monument National,** No 218 St. Lawrence Street, Room No. 6.

Your are respectfully requested to attend.

By order, THE SECRETARY.

LES CONTRIBUTIONS DE 1906 SONT MAINTENANT DUES

J'ai l'honneur d'être, Messieurs,
Votre Obéissant Serviteur,
L. A. LAPOINTE.

FEES ARE NOW DUE FOR 1906

I have the honor to be, Sir,
Yours truly,
L. A. LAPOINTE.

AUX MEMBRES

Messieurs,—J'ai l'honneur de vous informer que, jusqu'à cette date, les membres affiliés et les maisons d'affaires suivantes sont en règle avec l'Association pour l'année 1906, à savoir :

BRASSEURS — BREWERS
MM. Dawes & Co.
" Wm. Dow & Co.
" J. H. & R. Molson Bros.

Agents de Brasseries—Brewery Agents.
MM. P. L. N. Beaudry, (Labatt's).

Mfrs d'Eaux Gazeuses — Ærated Water Mfrs.
MM. C. Robillard & Cie.
" Goulet & frère.

EMBOUTEILLEURS---BOTTLERS
MM. Thos. Kinsella.

Extraits de Bœuf, etc.—Beef Extracts, etc.
MM. Bovril Limited—Fluid Beef.
" Colonial Fluid Beef.

DIVERS — MISCELLANEOUS
MM. Chs. C. DeLorimier, fleuriste.
" Gilbert Tibert, H. de T., Beauharnois.
" R. P. Laprairie, Voyageur.
" Paul Blouin, Mch. Tailleur.
" Adolphe Lemay, Ent. P. Funèbres.
" Otto Zepf., Mch. de Bouchons.
" F. E. Fontaine, Agent de Publicité.

DISTILLATEUR — DISTILLER
M. H. Corby.

TO MEMBERS

Sirs,—I have the honor to inform you that up to date the following Business Firms and affiliated members are in good standing with the Association, for the year 1906, viz :

VINS ET LIQUEURS—WINES & LIQUORS
MM. Lawrence A. Wilson Co. Limited.
" F. X. St. Charles & Cie.
" J. M. Douglas & Co, (a'ts, John Dewar & Sons, ld)
" Boivin, Wilson & Cie.
" Hudon, Hébert & Cie.
" D. Masson & Cie.
" N. Quintal & Fils.
" L. Chaput, Fils & Cie.
" H. O. Wootten, Mgr. (J. Robertson & Son, Ltd.)
" Wm Farrell Ltd.
" Meagher Bros. Co.
" Laporte, Martin & Cie, Ltée.

Fabricants de Cigares—Cigar Manufacturers
MM. P. Chaput, (La Champagne).
" The Tucket Cigar Co. (Hamilton)
" Armand Larue.
" E. N. Cuss·on.

MARCHANDS MERCHANTS
MM. L. Bécigneul, (Lake Megantic.)
" H. H. Guay, Victoriaville.
" P. Simard, St Jérôme.

COMPTABLES-ACCOUNTANTS
M. Alex. Desmarteau.

ETIQUETTE BLEUE

Le Whisky de

DEWAR et le BON SENS font une Parfaite Alliance.

USEZ-EN !

GRAND PRIX
PARIS 1900
ST. LOUIS 1904
LIÈGE 1905
ET PLUS DE 50 MEDAILLES!

J.M. DOUGLAS & CIE.
AGENTS
MONTREAL.

ETIQUETTE BLANCHE

AVIS

Chaque mois vous serez avisés des maisons d'affaires additionnelles qui se seront mises en règle avec l'Association.

Les Membres Licenciés (Hôteliers et Restaurateurs) sont priés d'exiger de leurs fournisseurs les certificats d'affiliation, émis par l'Association, afin qu'ils se qualifient s'ils ne l'ont pas fait déjà.

A moins de circonstances absolues, les Membres Licenciés, dans tous les cas, ne devraient acheter que de ceux du Commerce qui sont membres en règle avec l'Association.

ORGANE OFFICIEL

Tout membre de l'Association de Montréal ou de la Fédération de la Province a droit à une copie gratuite du Journal "Liqueurs et Tabacs," et, au cas de non livraison, avis devra être donné au Secrétaire.

L. A. LAPOINTE, *Secrétaire.*

NOTICE

Each month you will be notified of the additional Business Houses which will be in good standing with the Association.

The Licensed Members (Hotel and Restaurant keepers) are requested to ask from their furnishers, certificates of affiliation, issued by the Association, so that they may qualify themselves if they have not done so already.

Unless circumstances absolutely prevent it, License Holders, in all cases, should only purchase from those in the Trade who are Members in good standing with the Association.

OFFICIAL ORGAN

All Members of the Licensed Victualers' Association of Montreal or the Federation of the Province are entitled to a free copy of the Newspaper "Liqueurs et Tabacs" and, in case of no delivery notice of the fact should be given to the Secretary.

L. A. LAPOINTE *Secretary.*

ASSEMBLEE GENERALE MENSUELLE DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES DE VINS ET LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL.

L'assemblée générale mensuelle des membres de l'Association a eu lieu le 7 février 1906, au Monument National. Etaient présents: MM. Jas. McCarrey, N. Gauthier, V. Bougie, A. J. Ayotte, Jos. Bariteau, Wm. Dépatie, Patrick McCoogan, Jos. Roch, F. A. Chagnon, Patrick Lloyd, P. Thibault, Ald. Beauchamp, U. Crépeau, H. Thibault, W. Méthot, Albert Labbé, A. Bonneau, L. J. Primeau, L. T. Bernardin, Z. Larocque, le secrétaire et plusieurs autres.

En l'absence du Président, M. Jas. McCarrey, Vice-Président est au fauteuil.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et adoptées.

Le rapport mensuel du Trésorier est soumis et approuvé.

Après quelques affaires de routine et une discussion soulevée par M. L. J. Primeau, sur les moyens à prendre pour arrêter la vénte des boissons sans licence, l'assemblée s'ajourne.

GENERAL MONTHLY MEETING OF THE LICENSED VICTUALLERS' ASSOCIATION OF MONTREAL.

This meeting was held February 7th, 1906, at the Monument National. Were present: Messrs. Jas. McCarrey, N. Gauthier, V. Bougie, A. J. Ayotte, Jos. Bariteau, Wm. Dépatie, Patrick McCoogan, Jos. Roch, F. A. Chagnon, Patrick Lloyd, P. Thibault, Ald. Beauchamp, U. Crépeau, H. Thibault, W. Méthot, Albert Labbée, A. Bonneau, L. J. Primeau, L. T. Bernardin, Z. Larocque, the secretary and many others.

Owing to the absence of the President, Mr. Jas. McCarrey, Vice-President takes the chair.

The minutes of the preceeding meeting are read and approved.

The monthly report of the Treasurer is submitted and approved.

After disposing of the current business a discussion as to the means to prevent the selling of liquors without license and in which Mr. L. J. Primeau and others are heard, takes place.

The meeting then adjourns.

ASSEMBLEE DU BUREAU DE DIRECTION

Une assemblée du bureau de direction a eu lieu le 19 février 1906, sous la présidence de M. V. Lemay.

Etaient présents: MM. Jas. McCarrey, N. Gauthier, N. Tremblay, H. A. Dansereau, Eug. Massé, A. J. Ayotte, Jos. Bariteau et le secrétaire. Sont aussi présents. MM. L. A. Wilson et F. X. Saint-Charles en vue des amendements à la loi des licences.

Les minutes de la dernière séance sont lues et adoptées.

Soumises et lues les correspondances suivantes: de MM. J. O. Legendre, C. E. Laflamme, S. Desormeau, O. H. Lesage, The Tuckett Cigar Co., H. Corby, G. Thibert re-contributions; de MM. L. A. Wilson et A. Brosnan, re-amendement à la loi des licences.

Il est résolu d'accepter la démission de M. J. O. Legendre, comme membre.

Il est proposé par M. N. Gauthier, secondé par M. N. Tremblay, que les personnes suivantes soient admises membres de l'Association:

E. F. Gariépy, hôtelier, 1743 rue Saint-Laurent, Ville St-Louis; A. Fortin, hôtelier, 759 avenue Mont-Royal, Ville St-Louis; Adolphe Lemay, Entrepreneur de Pompes Funèbres, 1223, rue St-Dominique, ville St-Louis, Jos. Pitre, hôtelier, 614 rue Albert.

Adopté à l'unanimité.

Le secrétaire soumet le projet des amendements à la loi des licences qu'il vient de recevoir et aussi une dépêche de l'hon. J. C. McCorkill, accordant aux représentants de l'Association une entrevue aujourd'hui même à 11.45 hrs., sur cette question, aux bureaux du gouvernement. Plusieurs clauses de ce projet sont alors discutées et l'assemblée s'ajourne pour se rendre à cette entrevue, après l'adoption de plusieurs comptes.

BOARD OF DIRECTORS MEETING

A meeting took place on February 19th 1906, Mr. V. Lemay in the chair.

Were present: Messrs. Jas. McCarrey N. Gauthier, N. Tremblay, H. A. Dansereau, Eug. Massé, A. J. Ayotte, Jos. Bariteau and the Secretary. Were also present Messrs. L. A. Wilson and F. X. St-Charles in connection with amendments to license laws.

The minutes of the last meeting are read and approved.

Letters from Messrs. J. O. Legendre, C. E. Laflamme S. Desormeau, O. H. Lesage, The Tuckett Cigar Co., H. Corby, G. Thibert, referring to contributions and from Messrs. L. A. Wilson et A. Brosnan re amendments to License Laws are read.

It is decided to accept the resignation of Mr. J. O. Legendre.

It is proposed to admit to membership following parties:

E. F. Gariépy, holte keeper, 1743 St. Lawrence, Ville St- Louis; A. Fortin, hotel keeper, 759 Mount Royal avenue, Ville St-Louis; A. Lemay, undertaker, 1223 St. Dominique, Ville St-Louis; Jos. Pitre, hotel keeper, 614 Albert.

Adopted.

The Secretary submits the proposed amendments to the License Laws which he has just received as well as a telegram from Hon. J. C. McCorkill ,appointing an interview for this day at the Government offices in connection with said amendments.

Various of these amendments are discussed and after approving various accounts, the meeting adjourns.

Les spécialités de la maison A. O. Fiset, remportent actuellement un grand succès. Le nouveau Scotch "The Campbells are Comin," le Gin Meijer, ainsi que le Champagne Mercier, sont des plus populaires.

JOHN HOPE & CO., MONTREAL.

Seuls Agents au Canada de :

MM.	John de Kuyper & Son	ROTTERDAM	*Gin de Hollande.*
"	Martell & Co	COGNAC.	*Cognacs.*
"	Jules Robin & Co	"	*Cognacs.*
"	Cockburn, Smither & Co	OPORTO	*Vins de Port.*
M.	M. Misa	XERES DE LA FRONTERA	*Sherries.*
"	S. Darthez	REUS (TARRAGONE)	*Ports Tarragone.*
MM.	Barton & Guestier	BORDEAUX.	*Clarets, Sauternes et Huile d'Olive.*
"	Deinhard & Co	COBLENZ	*Hocks et Moselles.*
"	C. Marey & Liger-Belair	NUITS	*Bourgognes.*
"	E. & J. Burke, Limited	DUBLIN ET LIVERPOOL	*Guiness's Stout, Bass's Ale, Whiskies Irlandais et Rhum de la Jamaïque.*
"	C. G. Hibbert & Co	LONDRES	*Bass's Ale.*
"	Bulloch, Lade & Co., Limited	GLASGOW	*Whiskies Ecossais.*
"	Cantrell & Cochrane, Limited	BELFAST ET DUBLIN.	*Ginger Ale, Soda et Eau de Seltz.*
"	Field, Son & Co	LONDRES	*Sloe Gin, Orange Bitters, Rhum de la Jamaïque.*
"	Moet & Chandon	EPERNAY	*Champagnes.*

Booth & Co's. (LONDRES) *Old Tom et Dry Gin.*

LA LOI DES LICENCES

Amendements en perspective

Comme nous en avons précédemment exprimé l'espoir, les efforts de l'Association des Commercants de Vins et Liqueurs de la Cité de Montréal pour obtenir certains amendements à la loi des licences vont être prochainement couronnés de succès.

La taxe sur les transferts de licences, dont le principe, comme nous l'avons déjà dit, est plus que discutable, était écrasante au point même d'empêcher certains propriétaires de vendre leur établissement. L'excès même de la taxe, en gênant les transactions, fait que le revenu en souffre. La taxe ne remplit donc pas le but principal qui était d'enrichir le Trésor. Nous sommes persuadés qu'une taxe de transfert plus modérée aura plus d'effet au point de vue du revenu provincial; en tous cas, celle qui sera proposée aux Chambres sera moins lourde à supporter et ne sera plus un obstacle réel à la vente des hôtels et restaurants.

Si nous sommes bien informés le Trésorier Provincial proposerait d'amender la loi de manière que la taxe des transferts de licences soit à l'avenir:

a égale au montant de la licence quand le propriétaire de l'hôtel ou du restaurant n'aura pas été en possession de son établissement depuis douze mois.

b de $200 quand le propriétaire cédant aura été en possession de son établissement depuis douze mois.

—Un autre amendement a pour but de séparer complètement le commerce de gros de celui de détail. Il ne sera plus accordé de licence pour magasin de liqueurs en gros et en détail, mais pour l'un ou pour l'autre.

En outre, aucun détenteur d'une licence pour la vente au détail ne pourra employer de voyageur de commerce pour solliciter ou prendre des ordres dans son propre intérêt.

REBUFFADE A LA DOMINION ALLIANCE

La Gazette met les choses au point au sujet des restrictions demandées au premier ministre da la Province d'Ontario par la Dominion Alliance, quand elle dit :

"La Dominion Alliance demande au gouvernement Whitney de restreindre davantage le commerce des liqueurs par l'abolition du bar. La délégation semble avoir reçu en réponse à ses demandes une dose très modérée de satisfaction. Les restrictions de la loi des licences telles qu'elles sont actuellement en vigueur, et la loi enfin semblent suffisamment bien mises en force, sont tout aussi sévères que le veut le sentiment public en général. Tout ce qu'on pourrait faire de plus serait vraisemblablement lettre morte au livre des statuts. Il y en a déjà trop de ce genre dans le passé principalement à cause de la persistance de l'Alliance à l'effet de provoquer du mépris pour toute législation avancée contre le commerce de liqueurs. Si l'Alliance travaillait davantage à mettre l'opinion de son côté elle aurait moins à se gendarmer avec les ministres."

OU VONT VOS PROFITS ?

Les marchands ont maintenant terminé leur inventaire; le calme des affaires, à cette époque de l'année, leur laisse des moments de réflexion, ils peuvent donc réfléchir à la situation que l'inventaire leur met sous les yeux et nous les invitons à le faire.

Les résultats de l'année écoulée ont été pour beaucoup très satisfaisants, à la campagne surtout. Grâce aux hauts prix obtenus pour les produits de l'industrie laitière et aux bonnes récoltes qui se sont vendues d'une manière très satisfaisante, les cultivateurs ont acheté sans lésiner.

Avec l'augmentation des ventes, les profits ont dû également augmenter C'est du moins ce qui devrait être, est-ce bien là ce que démontre l'inventaire? Examinez votre inventaire à tête reposée, comparez vos ventes et vos bénéfices de l'an dernier avec ceux des années précédentes et voyez si oui ou non vos profits ont été en rapport avec vos ventes.

Nous voulons parler ici des profits nets, de ceux qui restent après toutes dépenses payées; ce sont les seuls qui comptent. Un marchand peut faire un chiffre relativement élevé de bénéfices bruts, mais s'il augmente en même temps ses dépenses de maison, son train d'existence, sous prétexte que ses affaires vont bien et que son chiffre de ventes accuse une augmentation constante, ses profits réels peuvent alors être moins grands que ceux qu'il réalisait quand il faisait moins d'affaires.

Le travers d'un grand nombre de marchands est de dépenser leurs profits d'une manière improductive, dans un luxe inutile, quand il n'est pas nuisible. Il en est qui gaspillent littéralement les profits qu'ils devraient économiser et prennent des habitudes de dépenser qu'ils ne sont pas toujours certains de pouvoir satisfaire par la suite.

Vienne une mauvaise année, comment s'en tirera le marchand qui aura dépensé la totalité ou la plus grande partie des profits qu'il aurait dû mettre de côté s'il avait été prudent et prévoyant?

Consultez donc votre inventaire, examinez vos livres, voyez les dépenses que vous avez faites inutilement et prenez la résolution de ne plus les répéter à l'avenir.

Notez que la proportion de vos frais généraux à votre chiffre d'affaires doit diminuer par une augmentation du chiffre d'affaires. Si vous faites un chiffre d'affaires de $20,000 et qu'il vous en coûte 10 p. c. en frais généraux, soit $2,000, il ne devra pas vous en coûter $4,000 pour faire un chiffre d'affaires de $40,000. Il ne sera donc pas nécessaire de doubler votre personnel, le montant de votre loyer, vos frais d'éclairage, de chauffage, etc...

Plutôt que de dépenser vos profits inutilement, employez-les à augmenter votre chiffre d'affaires et les profits que vous aurez ainsi employés vous rapporteront au centuple.

Où vont vos profits, à quoi les employez-vous?

PENSEES JOURNALIERES

Vous avez une place dans le monde; trouvez-la.

L'industrie est la clef du succès.

Le public méprise un imitateur.

Ne vous écartez pas du chemin que vous vous êtes tracé. Le succès dépend d'un effort continu suivant une ligne fixe.

Concentrez toutes vos forces en un seul effort puissant; employez-les à un but qui en vaille la peine.

Que l'achèvement soit la caractéristique de tout ce que vous faites. Il n'y a pas d'autre moyen de réussir.

La faculté de plaire est un atout formidable, précieux non-seulement en affaires, mais aussi dans toutes les fonctions de la vie.

Il est plus facile de couper un cuir mou qu'une écaille dure. doucissez le tempérament d'autrui par vos manières sociables.

Les conditions devraient être étudiées de manière à faire réfléchir — les pensées dirigent le monde.

Pour connaître les hommes, étudiez les. L'homme est le vrai sujet d'études de la race humaine.

L'homme occupé à construire n'a pas le temps de se détourner de son ouvrage.

Rien ne vaut le temps présent pour commencer quelque chose.

Prenez le temps de réfléchir, de disposer vos plans et agissez.

Une seule expérience vaut plus que dix théories.

Plongez et laissez les vagues passer par-dessus vous.

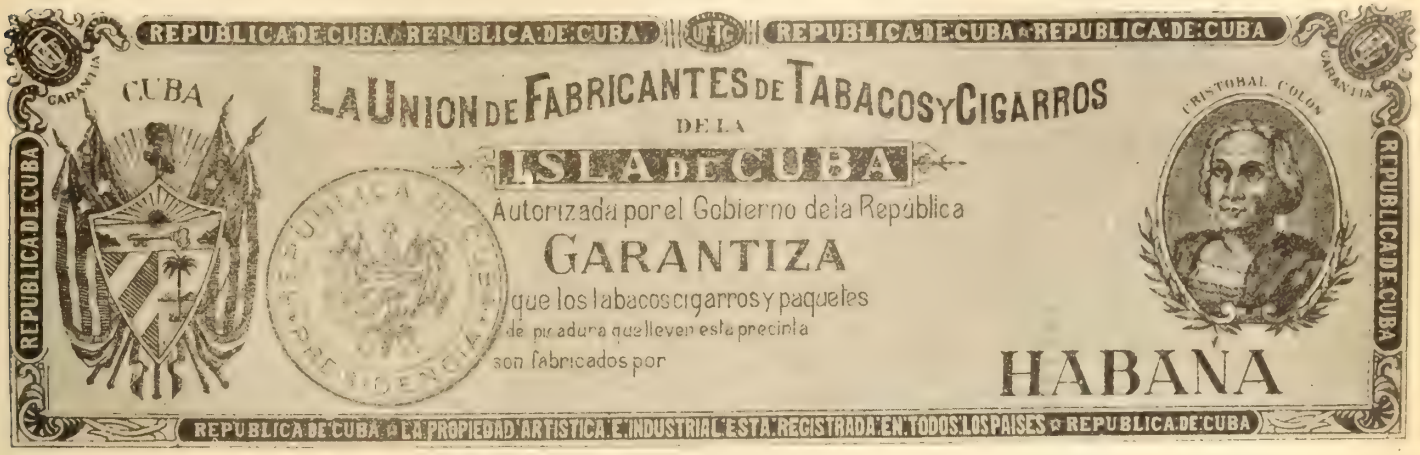
Le bateau construit pour porter la cargaison d'un autre peut sombrer sous le vôtre.

M. Arthur Clay, directeur-gérant de la maison Bass & Co. fera très prochainement un voyage d'affaires au Canada.

M. A. O. Fiset fera très prochainement une tournée d'affaires dans le district de Québec.

Facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent

"L'UNION DES FABRICANTS DE TABACS ET CIGARES DE L'ILE DE CUBA"



La vignette ci-dessus, est un facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industrie's qui constituent la société : **"Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba,"** comme preuve de la provenance des tabacs, cigares et paquets de choix fabriqués à CUBA.

Les consommateurs de ces produits, qui désirent se procurer ceux qui se fabriquent à CUBA, avec de la véritable **"FEUILLE CUBAINE,"** ne devront pas acheter d'autres tabacs, cigares, et paquets de choix, que ceux qui portent sur leur enveloppe l'ETIQUETTE ou le sceau de garantie, de **"l'Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba;"** laquelle poursuivra, d'après la loi, ceux qui falsifient ou imitent, ou par tout autre moyen essayent de rendre inefficace la garantie qu'elle accorde.

COULEURS DE L'ETIQUETTE. — Elle est gravée en noir sur fond bleu pâle. Le facsimilé du sceau de la Présidence de la République est en bleu ciel.

Dans l'espace qui paraît non employé sur l'ETIQUETTE, est porté le nom du fabricant qui en fait usage.

MARCA REGISTRADA

POR LARRAÑAGA

ESTABLECIDA EN 1834

Grande Manufacture Indépendante de Tabacs de Vuelta Abajo.

de ANTONIA LOPEZCUERVO, Vve RIVERO.

GERANTS : Antonio J. Rivero. — Ricardo E. Rivero.

Bureaux : BELASCOAIN, 2 B.

Adresse télégraphique : LARRANAGA, Havane.

Codes télégraphiques : A.B.C. 4e et 5e Editions. — Lieber's Standard (Edition espagnole.)

Téléphone : 1138 (avec communication s'étendant à tous les départements de la manufacture.)

Boite de Poste : 374

GRAND PRIX DANS VINGT EXPOSITIONS

DERNIERE RECOMPENCE OBTENUE :

GRAND PRIX AVEC MEDAILLE D'OR

A LIEGE, 1905.

REPRESENTANTS ET AGENTS DANS TOUTES LES GRANDES VILLES DU MONDE

Agents pour la vente au Canada

CHARLES LANDAU,

MONTREAL. Boite de Poste 497.

La Section de Québec de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada a pour Trésorier M. L. Edgar Martel, pharmacien dont nous donnons le portrait.

M. Martel a fait un cours d'études très brillantes au collège de Lévis d'où il sortit avec le titre de B. A. de l'Université Laval. A sa sortie il perfectionna ses études de chimie d'abord en suivant les cours de chimie de l'Internationale Correspondance School de Scranton et en pratiquant ensuite dans les laboratoires

M. Martel

du Dr Morin et de M .Edmond Giroux, pharmaciens; aussi ses examens pour l'obtention de ses diplômes et de sa licence furent-ils pour lui autant de succès.

En avril 1902, M. Edmond Giroux ayant pris le parti d'abandonner les affaires, M. Martel résolut à son tour de s'établir à son propre compte. Il fallait un certain courage au jeune pharmacien, car il ne disposait alors que d'un millier de piastres et c'est peu pour débuter dans un commerce aux articles si variés dont beaucoup sont d'un prix élevé. Mais M. Martel avait un autre capital qui est un facteur puissant de réussite: il avait la volonté d'arriver.

Une volonté ferme, l'esprit toujours tendu vers le but à atteindre, un travail ardu et tenace, une extrême courtoisie, une attention particulière à satisfaire la clientèle, telles sont les raisons qui ont conduit M. Martel au succès, car le millier de piastres au début a fait des petits depuis 1902.

Son établissement situé 91 rue Saint-Joseph à Saint-Roch est superbe et l'un des mieux achalandés.

MM. Freyseng Cork Co. Ltd, 655-661 rue St-Paul, Montréal, invitent de la façon la plus cordiale les fabricants d'eaux gazeuses et minérales, ainsi que les embouteilleurs à venir visiter leurs salles de vente où ils trouveront constamment en stock tout le matériel nécessaire à leurs industries. MM. Freyseng Cork Co Ltd ont dans leurs magasins les machineries les plus nouvelles et seront heureux d'en faire une démonstration pratique

F. X. ST-CHARLES & CO.

39-41-43, rue St-Gabriel, Montréal

SEULS AGENTS POUR LE CANADA

Vve Clicquot-Ponsardin, Reims, France; Vins de Champagne.
La Grande Chartreuse, Voiron, France ; Liqueurs de la Gde Chartreuse.
B. Léon Croizet, St-Même, France; Brandy, Fine Champagne.
J. Dupont & Cie, Cognac, France; Brandy, Fine Champagne.
White Rock Mineral Spring Co., Eau Minérale. Waukesha Wisc.
Jos. Schlitz Brewing Co., Milwaukee, Wisc.; Schlitz Lager.
Meneres & Cie, Oporto, Portugal; Vins d'Oporto.
Manuel Pico, Puerto de Santa Maria, Espagne; Vins Sherry.
Félix Potin & Cie Paris, France; Conserves Alimentaires, Liqueurs.
Cruse & Fils, Frères, Bordeaux, France; Clarets et Sauternes.
J. Prom & Cie, Bordeaux France; Clarets Domaine Tivoli.
R. de Veslud, Reims, France; Champagne.
Ed. Saarbach & Co., Mayence, Allemagne; Vins du Rhin et de la Moselle.
Société Anonyme la Corbeille, Wespelaer, Belgique; Petits Pois, Champignons.
Paul Montagnard & Cie, Marseille, France; Huile d'Olive.
Maria Grimal, Roquefort, France; Fromage Roquefort.
Gust. & H. Probst, Langnau, Suisse ; Fromage de Gruyère.
E. Chiffemann, Lisieux, Calvados, France; Fromage Camembert.
Pierre Ponnelle, Beaune, France; Bourgogne Abbaye St-Martin.
Paul Saintier, Rouen, France; Cidre de Normandie.
Jas. Menzies, Glasgow, Ecosse; Scotch Whisky.
P. Lambert Marseille, France; Rhum St-James.
A. Houtman & Cie, Schiedam, Hollande; Gin.
Sources Andreau Vichy-Cusset, Vichy, France; Eau de Vichy et Pastilles.
Hector Falcon, Le Puy en Velay, France; Vin St-Lehon.
Frank Jones Brewering Co., Portsmouth, N.-H.; Bière et Porter.
Dessaux fils, Orléans, France; Vinaigres de Pur Vin.
Betz & Jay, Rotterdam, Hollande; Fromage Edam.
Amieux-Frères, Chantenay-lès-Nantes, France; Conserves alimentaires.
Ferrand, Renaud & Cie, Lyon, France; Pâtes Alimentaires.
Marge, Fils & Cie, France; Pâtes Alimentaires.

Demandez le Cognac V. Fournier

MM. Motard, fils & Sénécal, représentants au Canada des cognacs de l'ancienne maison V. Fournier, de Châteauneuf, ont réussi à placer de fortes quantités de cet excellent brandy dans les plus grands hôtels des principales villes de notre province.

MM. Motard, fils & Sénécal offrent des conditions exceptionnelles aux acheteurs de cognac de cette marque.

Ils font faire un embouteillage spécial pour les acheteurs de lots de caisses, la bouteille portant le nom de l'acheteur, son portrait, ainsi que la reproduction de son établissement.

L'oubli de soi-même

On prétend que notre siècle est celui de l'égoïsme. Les hommes d'affaires sont surtout accusés d'être égoïstes et pourtant on rencontre très rarement des hommes auxquels il arrive si souvent de s'oublier soi-même.

Des centaines de fois on voit des hôteliers oublier leur intérêt, leur profit pour faire celui des étrangers qui ne leur en auront pas même un mot de reconnaissance, pas même un mot de remerciement.

Cet oubli de soi-même arrive chaque fois qu'un hôtelier sert à un consommateur un verre de gin qui n'est pas la Croix Rouge, alors qu'il aurait pu servir cette marque exclusivement canadienne Cet hôtelier oublie alors son intérêt qui est doublement lésé. D'abord le gin Croix Rouge est celui qui donne le plus de profit au marchand,ensuite il est distillé au Canada par des Canadiens. L'argent dépensé pour le gin Croix Rouge reste au pays, entre les mains des Canadiens et contribue à la richesse nationale, à la prospérité publique dont l'hôtelier bénéficierait comme le reste de ses concitoyens.

M. J. A. Chabot dons nous donnons ci-contre le portrait a été élu en Novembre dernier Président de la Section de Québec de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada.

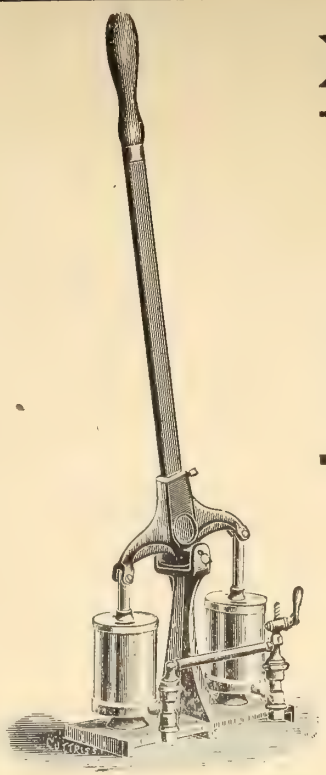
M. Chabot est né en 1864 à St-Charles de Bellechasse où il a commencé son instruction à l'école paroissiale. Il a suivi pendant quelques mois les cours de l'Académie Commerciale Thorn, à Québec, puis est entré dans le commerce. Après avoir été commis pendant une dizaine d'années il s'établit dans le commerce

M. J. A. Chabot

d'épicerie. Il y a maintenant 18 ans qu'il a débuté pour son propre compte.

M. Chabot fait le commerce de gros et de détail; il possède deux établissements dont le principal est situé 7 rue Deligny; son second magasin est situé 271 rue St-Joseph.

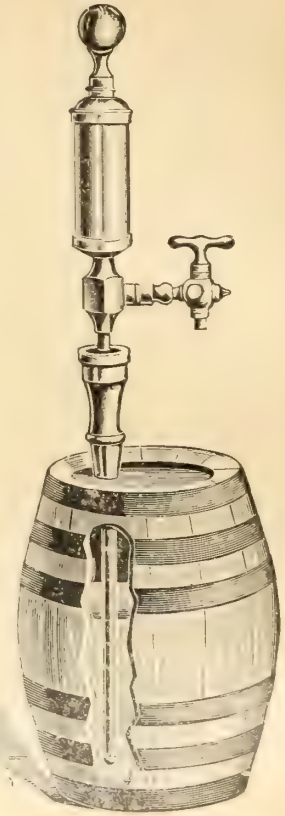
M. Chabot est une commerçant actif, entreprenant, possédant l'estime de tous ses confrères qui depuis trois ans l'ont placé, comme Président, à la tête de l'Association des Epiciers de Québec.



L'Argent Economisé
est de l'Argent Gagné !

Pourquoi ne pas faire d'Argent en achetant vos

FOURNITURES DE BARS



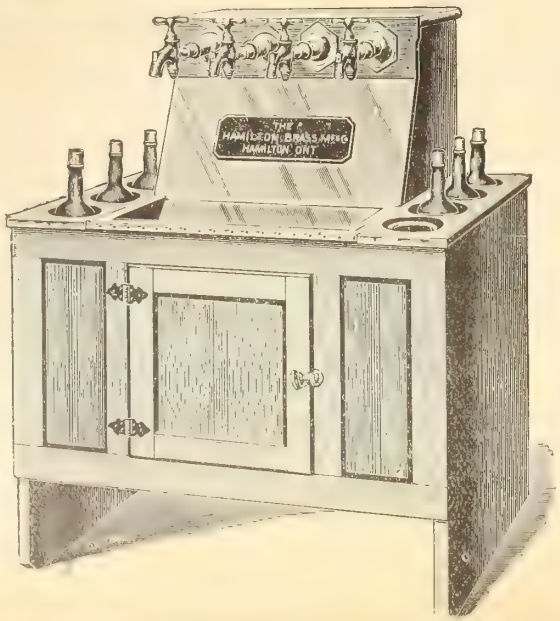
Des seuls Manufacturiers Canadiens.

Comme nous sommes manufacturiers, non pas marchands, nous pouvons **ECONOMISER** à nos clients, et nous le **FAISONS, UN TIERS** sur les prix de détail.

Notre catalogue illustré, gratuit, offre un assortiment d'

ACCESSOIRES et de FOURNITURES de BARS

plus grand que n'en peut offrir toute autre maison au Canada. Demandez-le.



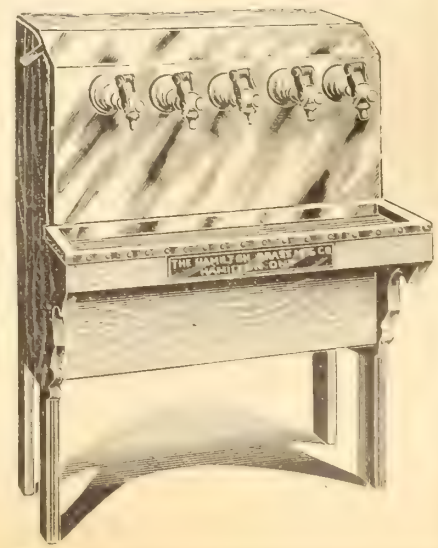
Nous faisons toutes sortes de Réparations de Bars.

THE HAMILTONB RASS MF'G. CO.

Téléphone : Bell, Main 3245 : Marchands, 774.

327 rue Craig Ouest, Montréal, Que.

Bureau Principal et Manufacture : Hamilton Ont.



L'ALCOOL DE SCIURE DE BOIS

Un procédé qui promet [illegible] pour l'utilisation de la [illegible] a été mis au point par [illegible] Alexander Classen, [illegible] que d'Aix-la-Chapelle, [illegible]. Les essais qui furent faits [illegible] usine expérimentale [illegible] résultats satisfaisants [illegible] recommandé [illegible] pour [illegible] l'alcool au moyen de la sciure de bois.

La saccharification [illegible] de cellulose, et sa conversion en alcool est un procédé qui semble devoir être nouveau. En réalité, ce procédé a été trouvé par M. Braconneau, en l'année 1819, en traitant la cellulose par de l'acide sulfurique chauffé. Toutefois, l'acide sulfurique étant liquide ne pouvait pas être chassé de la solution restante sans grande difficulté, et on ne pouvait le faire qu'au moyen d'une dépense qui rendait le procédé impraticable pour un but industriel.

Le professeur Classen conçut l'idée d'employer, au lieu d'acide sulfurique liquide, de l'acide sulfureux gazeux qui s'échappe rapidement au moyen d'un chauffage modéré et laisse, par conséquent, le bois traité absolument libre de toutes les substances qui pourraient empêcher la fermentation du sucre qu'il contient. Une usine pour l'obtention de l'alcool au moyen de la sciure de bois comprend: un appareil à acide dans lequel la solution nécessaire du gaz acide sulfureux dans l'eau est opérée, et dans lequel le gaz, après s'être échappé de la chaudière, est absorbé de nouveau par l'eau, il peut donc servir encore; une chaudière à révolution semblable pour la construction à celle dont on se sert dans la fabrication chimique de la pulpe; un appareil d'épuisement composé d'une série de baquets à travers lesquels passe l'eau et dans lesquels le sucre produit dans la chaudière par le gaz sulfureux peut être lavé; des récipients à neutralisation où les différents acides en solution sont enlevés ou neutralisés par l'addition de carbonate de chaux; et enfin des chambres à fermentation et à distillation où les opérations sont complétées exactement comme dans une distillerie ordinaire.

La sciure de bois est mélangée parfaitement avec le gaz acide sulfureux et l'eau, convertissant ainsi une portion de la cellulose en sucre. Ce sucre, dont 85 pour cent environ peuvent subir la fermentation, reste dans la sciure qui est alors introduite dans le baquet d'épuisement. Là, le sucre est simplement lavé.

La chaudière dans laquelle le bois subit le premier traitement, consiste en un tambour de fer à révolution, doublé en plomb à l'intérieur, pour résister à l'action de l'acide et entouré d'un manchon au moyen duquel on le chauffe par la vapeur. Ce tambour est presque rempli de sciure. Dans l'usine expérimentale, une charge consistait en 400 livres environ de matière, à cela on ajoutait un poids de solution acide égal à environ 1-3 du poids de la sciure. La vapeur était introduite dans le manchon et on faisait tourner le tambour lentement de manière à mélanger parfaitement les éléments qu'il contenait. La vapeur, dans le manchon extérieur, chauffe le contenu de la chaudière à une température voisine de 295 degrés F. On fait passer le gaz de l'eau dans le bois de façon à le faire agir directement sur la cellulose et à la convertir en sucre. La pression à l'intérieur de la chaudière, pression due à l'expansion du gaz, s'élève à cent livres ou plus par pouce carré. Cette opération dure trois heures.

Le gaz acide sulfureux et la vapeur sont alors chassés du cylindre dans les récipients d'absorption, placés dans la chambre à acide où l'on recueille 75 à 80 pour cent du gaz, qui peut être mis de nouveau en usage. La chaudière et le manchon qui l'environne étant refroidis, on enlève le couvercle et on vide la chaudière; le contenu de celle-ci ressemble alors à du café moulu. Cette substance contient les fibres du bois et la cellulose convertie, c'est-à-dire, du sucre; en outre, elle contient aussi différents produits séparés ou imparfaitement séparés, dûs à l'action de l'acide et de la chaleur sur le bois. L'opération n'est pas menée aussi loin que dans la fabrication de la pulpe avec laquelle ce procédé a quelque ressemblance. Ici, l'objet des opérations est de convertir seulement en sucre autant de cellulose que l'on peut et d'arrêter le procédé à un moment voisin de celui où le sucre serait détruit par une interversion.

La chaudière, bien que d'un mécanisme primitif, est munie de tous les accessoires nécessaires: manomètres pour mesurer la pression de la vapeur dans le manchon et à l'intérieur du tambour; thermomètres pour la température de cette même vapeur; tuyaux pour l'introduction du gaz et de la vapeur, et tuyaux pour leur expulsion.

Dans l'établissement expérimental, l'appareil d'épuisement se compose de dix baquets d'une capacité de 36 gallons chacun. Dans l'établissement industriel, on se propose d'opérer sur une tonne de sciure sèche à la fois, et les chaudières et appareils d'épuisement auront des dimensions proportionnées à cette quantité de sciure de bois ou de menus copeaux de bois. La sciure est considérée comme la meilleure matière; mais il semble qu'on puisse traiter avec un égal succès de petits cubes de bois d'un volume d'un quart de pouce, ou des copeaux d'une épaisseur d'un quart de pouce. Chaque baquet de l'appareil d'épuisement dans un établissement commercial doit avoir des dimensions correspondant à celles de la chaudière. Pour une hauteur de neuf pieds, le diamètre devrait en avoir cinq.

Ces baquets sont reliés entre eux et avec une pompe au moyen de tuyaux et de soupapes, de façon à pouvoir faire passer le contenu de l'un dans l'autre. Le but de cette opération est d'amener la sciure de bois en contact avec la solution qui contient déjà du sucre, pour saturer la solution autant qu'il est possible, et de traiter par l'eau pure la sciure presque épuisée afin d'arriver à un lavage parfait.

Les opérations ne subissent pas de temps d'arrêt, et quand le contenu d'un baquet a subi dix lavages, le baquet est vidé et rempli de sciure fraîche. Tout de suite avant de le vider, le contenu reçoit une charge d'eau fraîche, et, après le remplissage, on introduit la solution forte en sucre.

On obtient ainsi une solution qui contient 450 à 500 livres de sucre pour une tonne de sciure sèche. Ce sucre est de deux sortes: la pentose, non susceptible de fermentation et une autre sorte, variant de 70 à 80 pour cent, et susceptible de fermentation alcoolique quand on la traite par la levure. La solution provenant de l'appareil d'épuisement est pompée par un récipient, où elle est neutralisée par de la chaux carbonatée. Ceci est nécessaire pour empêcher les acides, soit l'acide sulfureux restant, soit certains acides provenant du bois lui-même, de s'opposer à l'action de la levure, qui a été ajoutée pour activer la fermentation.

De ce récipient à neutralisation, la solution est pompée dans une cuve à fermentation. On ajoute ensuite de la levure à la solution qui prend alors le nom de "drèche." On tient le mélange à une température constante, et la fermentation commence bientôt. Lorsqu'elle est terminée, le produit passe dans la chambre de distillation, munie d'alambics. Comme il a été dit plus haut, cette partie des opérations n'offre aucune différence avec les opérations ordinaires des distilleries. On recueille environ 50 gallons d'alcool brut ou 25 gallons d'alcool absolu par tonne de sciure de bois.

Des progrès si constants ont été réalisés dans la production, que l'on pense que le manufacturier arrivera dans un temps donné à obtenir 30 gallons, et peut-être plus, d'une tonne de sciure; mais les résultats obtenus jusqu'ici sont tout-à-fait suffisants pour mériter l'ap-

PAR DECISION ROYALE

"CANADIAN CLUB"
WHISKY.

"IMPERIAL"
WHISKY.

DISTILLÉS ET EMBOUTEILLÉS PAR

HIRAM WALKER & SONS, LIMITED.

WALKERVILLE, ONTARIO, CANADA.

ENTREPOTS :

LONDON, NEW-YORK, CHICAGO,
VILLE DE MEXICO,
VICTORIA, B. C.

AGENTS : WALTER R. WONHAM & SONS

CHAMBRES 24, 25 ET 26, GREAT NORTH WESTERN TELEGRAPH CHAMBERS, MONTREAL

probation entière des savants et des hommes d'affaires familiers avec la production et le commerce de l'alcool de grain.

Si l'on compare le prix de la sciure à celui du grain, et le rendement en alcool de la première matière à celui de la seconde, [illegible] procédé est appelé à supplanter l'ancien.

Une des opérations les plus importantes de ce procédé est l'utilisation de la sciure de bois, après qu'elle a quitté l'appareil d'épuisement. En passant par les différentes phases du procédé, la sciure se contracte de 25 à 33 pour cent, alors que, à volume égal sa valeur combustible est apparemment la même. En réalité, à part la cellulose, aucun autre constituant ayant des qualités combustibles n'a été retiré de la sciure.

Si on désire employer la sciure comme combustible, on peut la renvoyer à l'usine et la brûler sous les chaudières, après traitement. Toutefois, le résidu retient dans les mêmes proportions les constituants qui le rendent propre à la distillation à sec. Le traitement par la chaleur et l'acide a rendu la sciure neutre et sans élasticité apparente. On peut donc la comprimer en briquettes sans avoir besoin de la lier.

(Scientific American).

ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE

L'Association des Voyageurs de Commerce a tenu sa réunion annuelle le 16 décembre au Karn Hall. Plus de deux cents membres de la Société ont assisté à la lecture du 31e rapport annuel qui a été trouvé satisfaisant.

Le fonds de réserve accuse un montant de $251,154.32.

Au fonds des hôpitaux, pour les membres malades, une somme de $405.-35 a été payée par les membres, en souscriptions, $217.00 ont été payés pour soins divers prodigués aux malades. Il reste encore en caisse au fonds des hôpitaux un total de $935.32.

L'Association a payé pour l'éducation de cinq enfants, durant l'an dernier.

L'Association comprend maintenant 5,185 membres soit une augmentation de 370 membres.

A la partie des affaires nouvelles a eu lieu un vif débat auquel prirent part MM. Egan, Friedman, Roberts, Woods, Robinson et Wilkins. Il s'agissait de la distribution des bulletins de votation.

Pour régler la situation, il fut résolu que l'hon. M. J. D. Rolland, MM. Max. Murdock, T. L. Paton, Jas. Robinson et J. S. N. Dougall formeraient un comité chargé de s'enquérir de la distribution des bulletins de votation et de s'assurer si elle n'a pas été conduite de façon à favoriser tel ou tel des deux candidats à la présidence.

Après quoi, le président sortant de charge, M. J. S. N. Dougall, donna lecture des résultats des élections qui a été le suivant:

Président: M. Fred. L. Cains qui, sur 3244 voix, en a obtenu 2191.

Vice-Président, M. E. D. Marceau; Trésorier, M. R. C. Wilkins; Directeurs nouvellement élus pour le terme 1906-07: MM. Thompson, Cleghorn, Bois, Giles et Arthur Terroux.

M. J. W. Rousseau, E. F. Dugon, J. Paterson, W. E. Hayes et Geo. Brooks, continuent à faire partie du bureau de direction pour le terme 1905-06.

Le nouveau président M. Fred. L. Cains remercia l'assemblée en termes choisis et assura l'Association de son entier dévouement envers elle.

L'assemblée fut ensuite ajournée.

SOCIETE DE BIENFAISANCE MUTUELLE DES VOYAGEURS DE COMMERCE

Nous avons sous les yeux le 20e rapport annuel de la Dominion Commercial Travellers' Mutual Benefit Society.

Cette société fait des progrès constants; elle compte 194 nouveaux membres; c'est le plus grand nombre d'admissions qu'elle ait enregistré en un an depuis son existence. Le nombre total de ses membres est aujourd'hui de 1205, il n'a jamais été aussi grand.

La situation financière est excellente. Malgré le nombre inusité des décès, dix-sept, le surplus en caisse est en augmentation; il s'élève à $3,382.-41 indépendamment d'une somme de $7,203.25 placée à titre de réserve.

La société mutuelle est dirigée avec autant d'économie que de dévouement par le bureau de direction; c'est ainsi que sur les recettes prélevées pour dépenses d'administration on a pu distraire $500 pour les transférer au Compte de Cotisations sur lequel sont prises les assurances à payer aux héritiers des membres décédés. Ces assurances figurent cette année aux dépenses pour $18,000.

Le Bureau des Fidéi-commissaires se compose actuellement comme suit:

Officiers.—J. S. N. Dougall, président; Richard Booth, vice-président; Charles Gurd, trésorier.

Directeurs 1905-06.—R. E. Matthews, J. H. Ferns, J. W. Rousseau, J. E. Wright, Jas. Robinson.

Directeurs 1906-07—David Watson, E. H. Copland, Max. Murdock, J. F. L. Dubreuil, J. N. Christie.

Où est le Mal?

"Il faut admettre que l'ivrognerie n'est pas le fait du plus grand nombre; Dieu merci; ici comme partout ailleurs le recrutement des alcoolisés constitue une minorité.

"C'est dans cette minorité plus ou moins affectée qu'il faut pénétrer; et si nous observons et analysons unité par unité, nous arrivons à des classifications irrécusables, à des groupements nombreux et curieux :

"L'héridité fait ses victimes, la contagion de l'exemple fait ses victimes, la maladie fait ses victimes, la maladie sous toutes ses formes physique, morale, etc

"Mais le grand nombre de victimes, nous la trouvons dans l'alcool lui-même, dans sa fabrication, dans ses poisons dont la chimie moderne nous a dotés."

La falsification voilà le grand mal.

Si on ne servait que de l'alcool pur au consommateur, on ne parlerait plus d'alcoolisme.

Mais pourquoi le consommateur prend-il de l'alcool qui n'est pas pur? Est-ce uniquement parce que le marchand lui en offre? Est-ce que celui qui paye n'a pas l'habitude de se faire servir à son goût, surtout quand il paye avec du bon argent? Alors pourquoi prendre des alcools dont on ne connaît ni la provenance, ni les détails de fabrication, quand il est si facile de se procurer un alcool fabriqué, vieilli et embouteillé sous la surveillance d'hommes compétents nommés et payés par le gouvernement, pour s'assurer de la pureté et de l'âge de cet alcool?

Cet alcool ne coûte pas plus cher, est meilleur au goût; on le reconnaît facilement par le timbre du gouvernement sur chaque bouteille. Ce timbre est sur tous les flacons de gin provenant de la distillerie Melchers, de Berthierville. Le timbre du gouvernement vous assure que ce genièvre est le produit de la pure distillation du blé, et qu'avant d'être livré à la consommation, il a atteint l'âge requis par l'hygiène.

Les expériences auxquelles se sont livrés les savants ont démontré que le degré toxique de l'alcool est en raison inverse de son âge. La réforme à faire est donc d'assurer au consommateur un alcool pur et assez vieux; elle serait toute faite si le consommateur voulait prendre l'initiative de veiller à sa santé en ne demandant que de la boisson dont la pureté et l'âge sont garanties par le timbre du gouvernement.

MM. John Robertson & Son Limited 41 Rue des Communes, Montréal, nous prient de porter à la connaissance des hôteliers qu'ils viennent de recevoir une importante consignation de whisky écossais à preuve.

Ces whiskies étant le produit direct des distilleries de la maison et étant vendus sans intermédiaires sont livrés à des conditions de bon marché exceptionnelles.

Calendrier

Nous accusons réception du calendrier pour 1906 de la maison John Labatt, bien connue de nos lecteurs.

Le Whiskey Ecossais

Peter Dawson

Cadeau

D'ici au 1er mai, tout client qui achètera une caisse de PETER DAWSON recevra le magnifique couteau donné par la célèbre distillerie écossaise.

Figure au premier rang parmi les plus célèbres whiskeys. Son âge même l'a bonifié et il est absolument pur; sa saveur, son bouquet et son arôme sont incomparables. C'est le whiskey préféré des "clubmen," des bons vivants et des connaisseurs.

MARQUE FAVORITE:

Extra Special

AUSSI:

Rare Old Liqueur

Old Curio,
Plus de 20 ans d'age.

BOIVIN, WILSON & CIE, 520 rue St-Paul, Montréal, *Seuls agents pour le Canada.*

Les Cognacs Frapin sont les plus célèbres du district de Cognac. Ils ont remporté la *Médaille d'or* aux expositions de Paris, en 1889 et en 1900. Introduits sur le marché canadien depuis quelques années, ils sont déjà les favoris avec une publicité relativement minime.

P. FRAPIN & CIE.

VIEUX "BRANDIES"
Une étoile!
Médical!

TRES VIEUX "BRANDIES"
GRANDE CHAMPAGNE
20 ans d'age.
25 ans d'age.
30 ans d'age.

BOIVIN, WILSON & CIE,
Agents pour le Canada, 520 rue Saint-Paul, Montréal.

LES AUBERGES D'AUTREFOIS

L'étude du passé no[illegible] intéressante, mais elle est de la plus grande utilité. Le commerce est l'un des premiers agents de la civilisation du monde. Comme il consiste en un échange de marchandises, ses succès dépendent évidemment des facilités de transport. Nous [illegible]sons donc d'étudier la manière dont le pays d'Angleterre s'ouvrit peu à peu à la circulation d'un réseau de routes, qui ouvrit au commerce ce pays tout entier. On verra comment les véhicules se perfectionnèrent en même temps que les routes, et comment les auberges pour le bien-être des voyageurs suivirent cette amélioration.

Les troubles et les désordres qui causèrent de la négligence dans l'entretien des routes, amenèrent aussi une grande diminution dans le nombre des auberges situées sur le bord de ces routes, et abaissèrent le caractère de celles qui restèrent. Des recherches d'antiquaires faites dans des psautiers, missels et archives ecclésiastiques amenèrent la découverte de dessins représentant ces auberges où le voyageur altéré pouvait trouver quelque rafraîchissement en ces temps de luttes intestines. Une comparaison de ces établissements nous permet de juger et de leur dégradation temporaire et de leur amélioration subséquente.

Au quatorzième siècle, le voyageur pouvait traverser d'immenses étendues de pays désolé, sans trouver un endroit où il pût acheter de la nourriture d'aucune sorte. Aux croisements des chemins les plus fréquentés, il pouvait rencontrer une grossière cabane, ornée d'une perche en forme de manche à balai, fixée au-dessus de la porte d'entrée, et avançant sur la route; cette perche indiquait que là on pouvait avoir de la bière. La cabane était dépourvue de fenêtres; la bière était apportée aux clients qui la buvaient debout dans une tasse de corne ou de cuir. Il ne pouvait même pas se procurer de pain dans ces misérables débits de bière.

Dans les villes où la propriété était moins insécure et la clientèle moins précaire, on pouvait acheter de la nourriture dans les auberges, mais il valait mieux pour le voyageur emporter ses provisions avec lui. Jusqu'à la fin du quatorzième siècle, les meilleures auberges n'avaient qu'une salle pour accommoder tous les visiteurs. Cette salle commune servait de salle à manger le jour et de dortoir la nuit; le changement de l'une en l'autre s'effectuait simplement en remplaçant les tréteaux des tables par des matelas et quelquefois seulement par des paillassons étendus sur le plancher. Ces auberges étaient trop misérables pour avoir la clientèle des gens comme il faut qui, lorsqu'ils n'avaient pas d'amis dans le voisinage pour leur offrir l'hospitalité, se retiraient invariablement au monastère le plus rapproché.

Quand Henri VII monta sur le trône d'Angleterre, son gouvernement pacifique mit un terme à de nombreux désordres et permit à la nation de développer ses ressources intérieures. C'est alors que furent fondées dans les villes des auberges, avant-coureurs de ces tavernes historiques qui firent revivre la gaieté du peuple et jouèrent un rôle si important dans le drame national. Parmi les auberges établies vers la fin du quinzième siècle et dont les tableaux qui les représentent ont résisté à l'épreuve du temps, nous pouvons mentionner "The George Sun" à Glastonbury, qui était située près de la magnifique abbaye des Bénédictins; The "Falcon Sun" à Chester, et "The George Sun" à Salisbury, dans le voisinage de la résidence royale de Clarendon. Cette dernière auberge était probablement la plus confortable du royaume, car, d'après les registres de la municipalité, elle contenait treize bonnes chambres à coucher et en outre possédait le luxe peu commun d'un salon. La description de l'ameublement montre que celui-ci était plutôt médiocre; mais sous ce rapport, cette auberge différait peu des habitations contemporaines. Elle possédait aussi une cuisine, une hôtellerie, avec des chevaux de louage, un cabaret pour le service des clients de passage, une dépense pour les clients réguliers et une cave.

Un établissement aussi complet montre d'une manière indirecte l'importance commerciale de Salisbury à cette époque, alors que cette ville libre était renommée pour ses manufactures de lainages. Les acheteurs y venaient pour trafiquer, les pèlerins pour visiter sa magnifique cathédrale, de sorte que le premier hôtelier de la taverne "George," et ses successeurs jusqu'à la troisième et la quatrième génération n'eurent pas à regretter leur entreprise.

A cette époque reculée, tous les voyages se faisaient à cheval. Aussi, afin de fournir des chevaux de rechange aux voyageurs, des postes de relai furent établis sur les principales routes. Généralement le maître de poste était lui-même l'aubergiste de l'endroit.

Dans la dernière partie du seizième siècle, on vit apparaître des voitures de roulage pour le transport des grosses marchandises, qui jusqu'alors s'était effectué à dos de cheval. Le pionnier de cette nouvelle entreprise fut Thomas Hobson qui, de 1570 à 1631, menait régulièrement une fois par semaine sa voiture attelée de huit forts chevaux entre Cambridge et Londres. Dans cette dernière ville, il s'arrêtait à l'auberge "The Bull," rue Bishopsgate, une des plus célèbres parmi les anciennes tavernes. Ce vieil établissement n'attend plus l'arrivée des joyeux rouliers, toujours assoiffés qui aimaient les liqueurs et les servantes qui les leur apportaient. Il a fait place aux bâtisses Palmerston, divisées en offices à la manière des cellules d'une rûche, et remplies d'animation comme une garenne.

(Ridley's Wine & Spirit Trade Circular).

UNE REUNION INTIME

La deuxième réunion annuelle des employés de la maison Demers, Fletcher & Cie, Marchands de Gros, 350 rue St-Paul, a eu lieu le samedi 10 février.

La fête a débuté par une magnifique promenade en voiture à l'hôtel Frontenac, de la Pointe aux Trembles, où Mr. Desrochers avait préparé un magnifique banquet et avait décoré les principales pieces de son établissement d'ue manière splendide pour recevoir ses hôtes.

Le rendez-vous pour le départ avait été priétaire du restaurant "Head Quarpropriétaire du restaurant "Head Quarters," 88 rue St-Jacques; en route, les promeneurs ont fait une halte chez Mr. A. H. Goulet, l'aimable propriétaire du Figaro, rue Notre-Dame, qui avait bien voulu les inviter avant le départ.

Au banquet, Mr. Arthur Fournier, voyageur, fut élu président à l'unanimité. Mr. A. L. D. Saulniers, Gérant, vice-président; d'éloquents discours furent prononcés par MM. A. Fournier, A. L. Désaulniers, C. H. Bernard, J. A. Bohémier, Eug. Charland, Raoul d'Orsonnens, A Chagnon, E. Verdon, Walter Pierre, J. A Traversy, et autres.

Après le souper, les convives se rendirent dans une salle magnifiquement disposée où il y eut chant, danse ,déclamation, etc., etc.

Inutile de dire que la plus parfaite harmonie et la plus franche gaieté ne cessèrent de régner au milieu des divers amusements.

Vers les 11 heures p. m., il fallut songer au retour qui eut lieu avec accompagnement de chants patriotiques.

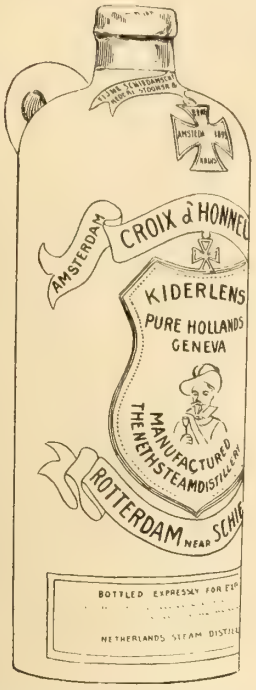
Tous se sont promis de renouveler ces réunions intimes le plus souvent possible, témoignant ainsi du bon désir de cimenter le bon accord et l'excellent esprit de corps qui existe entre les employés de la maison Demers, Fletcher & Cie.

Parmi les personnes présentes nous avons remarqué: MM. A. Fournier, A. L Désaulniers, J. A. Bohémier, L. O. Bouillé, Eug. Charland, Chs. Chaussé, J. R D'Orsonnens, R. Fournier, Ls. Jetté, D Lussier, F. X. Mineau, Walter Pierre, A. Chagnon, R. Guertin, E. Verdon, L. Bélisle, G. L. Désaulniers, Alb. Lamarche O. St-Jacques, R. St-Jacques, C. H. Bernard, J. A. Traversy, et plusieurs autres dont nous n'avons pu nous procurer les noms.

M. A. O. Fiset nous rapporte une demande active pour les spiritueux en général, ainsi que pour les vins de Champagne.

Les paiements sont satisfaisants.

GIN "CROIX D'HONNEUR"



KIDERLEN

Pour les Connaisseurs.

En fait de Gins il ne s'est jamais importé au Canada aucune marque qui puisse être comparée au Gin "Croix d'Honneur." Du reste, c'est le Genièvre Extra des Connaisseurs Hollandais. Naturellement il coûte plus cher que le gin ordinaire, mais ses qualités lui ont déjà valu une vente immense dans ce pays,

S. B. TOWNSEND & CO., Agents pour le Canada.

MONTREAL.

GIN KIDERLEN

En Hollande, le Gin Kiderlen est le plus en vogue. Il est fabriqué à Rotterdam, par la plus grande distillerie de la Hollande.

Le Plus Pur, Le Plus Fort,
Le Meilleur au Gout.

S. B. TOWNSEND & CO.

Agents pour le Canada, MONTREAL

NOUVELLE VOGUE DU CLARET

Est-ce un effet de l'entente cordiale? Le claret est de nouveau à la mode, nous disent les commerçants en vins ; il prend la place [illegible] particulièrement des vins du Rhin et de la Moselle — qui, pendant une saison, ont menacé d'une rivalité sérieuse les magnifiques vins de Bordeaux.

Peut-être il n'est pas sérieux de dire que la politique internationale est responsable de ce changement dans le goût du public; la coïncidence toutefois est assez curieuse. Il faut chercher à ce fait des raisons plus substantielles, et il est facile d'en trouver, dit "London Daily Mail."

Il y a quelques années, les médecins, qui, après tout, suivent les théories de quelques célébrités de la profession, étaient d'avis que les vins blancs allemands étaient meilleurs que les vins de Bordeaux pour les personnes atteintes de goutte et de rhumatismes, parce que, croyait-on, ils contenaient moins d'acide. Mais depuis lors, des centaines d'analyses et de recherches scientifiques ont démontré que c'est le contraire qui a lieu, que les vins de Bordeaux contiennent moins d'acide que les vins allemands; d'autre part, le journal "'The Lancelot" faisait ressortir, il y a quelques mois, les bienfaits à dériver d'une consommation plus générale de bons vins de Bordeaux. Il serait difficile de trouver aujourd'hui un médecin de famille qui conseillerait des vins du Rhin ou de la Moselle, au lieu d'un bon calret, même du cru le plus humble.

Le roi des Vins

Alors que la bière, le whisky, le champagne, le genièvre, le brandy, les vins blancs allemands, les vins rouges australiens et toutes les autres boissons plus ou moins délicieuses, ont laissé un souvenir agréable dans la mémoire du public assoiffé, grâce à des méthodes commerciales modernes, la publicité en faveur des célèbres produits bordelais est aussi rare que la neige en juillet. Le claret est le nec plus ultra des breuvages et quels que soient, ses mérites et son charme, il a été naturellement négligé à cause de la réserve peu commerciale observée à son sujet.

"Loin des yeux, loin du coeur," est un dicton qui s'applique au goût pour le vin aussi bien qu'à l'amour.

Avec la plus légère impulsion donnée par des mépthodes ordinaires, les vins de Bordeaux reprendraient aujourd'hui la place qui leur appartient. Pendant une dizaine d'années, de 1880 à 1890, les vignobles français ont été ravagés par le phylloxéra, l'oïdium et d'autres maladies. Mais ces maladies ont été détruites par la greffe de plants robustes d'Amérique sur les plants français, et maintenant ceux-ci non-seulement sont sans défaut, mais ont recouvré peu à peur leur ancie ncaractère, donnant d'excellents vins et en abondance.

Nulle part au monde, on ne peut produire des vins rouges tels que ceux de la région propice de Bordaeux. La Californie et l'Australie fournissent certainement d'assez bons vins; mais l'ensemble des conditions qui existent dans le sud de la France — sol, climat, grandes périodes de cultures auxquelles les vignes ont été soumises — concourt à faire des clarets français une classe de vins sans rivaux.

Un connaisseur bien connu a déclaré que le vin de Bordeaux est le seul vin dont on puisse boire un verre plein d'un seul trait sans faire la grimace, du moins sur le moment.

On sait maintenant que les commerçants en vins de Bordeaux se sont décidés à agir et à voir à ce que les vins de Bordeaux aient, dans l'avenir, les mêmes avantages commerciaux que les autres breuvages. Il n'y a pas très longtemps, les représentants des principales associations et des principaux expéditeurs se sont réunis à Bordeaux pour discuter sérieusement des moyens à prendre pour faire de nouveau au claret la place qui lui est due, ce qui indique clairement que les commerçants de Bordeaux se rendent parfaitement compte maintenant des nécessités de la situation.

Pleine valeur pour le prix

Quant à la valeur représentée par le prix, le claret est bien au-dessus des autres vin slégers. Pour avoir, avec du vin du Rhin ou du vin de la Moselle, la même valeur intrinsèque qu'avec du bon Bordeaux de table à $2,88 ou $4.32 la douzaine, ou du véritable château à $5.52 ou $5.76, il faudrait payer au moins un prix double et peut-être courir le risque de ne pas obtenir exactement ce qu'on désire. En effet tandis qu'en France, il y a des vignobles d'une immense étendue produisant des quantités de vins prodigieuses, les vignobles allemands des bons crus sont relativement très petits; il en résulte que la demande pour les vins d'origine véritable dépasse l'offre.

En tout cas, il n'est pas douteux qu'en ce qui concerne la valeur, le vin de Bordeaux est actuellement et de beaucoup le moins cher tiré du raisin. On peut se procurer maintenant des vins de Bordeaux de bons crus, qui se vendaient autrefois à $14.40 la douzaine, pour moins de la moitié de cette somme. Le claret n'est pas seulement le vin rouge le moins cher; vu les lois françaises rigoureuses qui régissent le commerce du vin, les immenses stocks accumulés et le fait que la matière brute le meilleur marché à Bordeaux est le raisin même, il est hors de doute que le vin de Bordeaux est le vin le plus pur et par conséquent le plus hygiénique.

L'amour de l'ostentation qui, pendant un certain temps, s'est emparé d'une partie de la société anglaise, a pu militer contre la vogue des vins de Bordeaux. Il est plus facile de faire de l'ostentation avec quelque chose de plus brillant. Mais cet obstacle à la renaissance des beaux jours du claret disparait du fait de la tendance croissante à vivre une vie simple, et, bien que certains des grands crus du Château fassent toujours partie des grands dîners, il sera certainement facile à ceux qui le veulent de faire du clarent une partie de leur ordinaire.

On prédit de nouveau que les bons vins de Bordeaux paraîtront à la table du monde de la haute société et que le vin ordinaire plus modeste, tout en étant aussi bon pour la santé, sera connu comme vin de consommation journalière, surtout si M. Yves Guyot, le célèbre économiste français, réussissait, ce qu'il essaie de faire, à établir un traité de réciprocité entre l'Angleterre et la France; d'après cette entente, la France abolirait la surtaxe d'entrepôt et l'Angleterre réduirait les droits d'entrée sur les vins.

LES VINS BLANCS

Les vins blancs sont faits avec du raisin blanc et avec certaines espèces de raisin coloré, dont le jus est incolore, la partie colorante se trouvant dans la peau de la grume de raisin. La fabrication et la manipulation du vin blanc sont très semblables à celles du vin rouge. La principale différence est la suivante: au lieu de laisser les grappes écrasées fermenter dans les cuves de fermentation, on ne les y laisse séjourner, quand ce sont des grappes de raisin blanc, que pendant une durée limitée [généralement pas plus de vingt-quatre ou trente-six heures]; ou bien, on les presse immédiatement et le jus qu'on en retire est mis dans des tonneaux où il fermente seul; ces tonneaux ne sont remplis qu'aux trois quarts.

Quand on fait du vin blanc avec du raisin de couleur, les grappes, après avoir été écrasées, sont pressées immédiatement pour que la peau des grumes de raisin ne communique pas sa couleur au jus. Les vins blancs ne sont donc pas seulement dépourvus de la matière colorante contenue dans la peau, ils sont exempts des ingrédients que l'on trouve dans les vins rouges, et qui sont extraits du marc de raisin par la fermentation.

M. J. F. Perreault, représentant de la maison A. O. Fiset, visite actuellement les hôtels de Montréal dans les intérêts de cette maison.

COGNAC BISQUIT

Etablis en 1819

Le meilleur Cognac de Pur Raisin fait en France

Expédié par

Bisquit, Dubouché & Cie

"Une Etoile" "Vieille Liqueur"
(Vingt Ans d'Age)

Walter R. Wonham & Sons

MONTREAL

Seuls Agents pour le Canada.

Importation Directe de Fines Liqueurs Françaises, Vins de Bordeaux, de Bourgogne, de Champagne, d'Espagne, du Rhin; Eaux Minérales Digestives.

MOTARD, FILS & SÉNÉCAL

AGENTS GÉNÉRAUX et IMPORTATEURS

Tel. Bell Main 4495.
Tel. des Marchands 962.

5 Place Royale, MONTREAL.

Seuls représentants pour le Canada de

EDMOND FOUCAULD, FILS, Cognacs Purs, Brandy 1er choix. A. CARPENTIER & CIE., Vins Rouge, Blanc, (Bordeaux). SIXTE DUCLOT, Vins Mousseux, (Bordeaux). BOUCHARD AINE. FILS, Vins de Bourgogne. V. FOURNIER & CIE., Brandy Spécial 1re Marque. WILH WASUM, Bacharach, Vins du Rhin. J. CAPARROY-DULORD, Vinaigre, (Bordeaux). EAU DE ST-ROMAIN, (Le Puy) Digestive.

VIN PHOSPHATÉ AU QUINQUINA des RR. PP. Trappistes, d'Oka.

"The Campbells are Comin"

Le meilleur Scotch sur le Marché pour le prix.

A. O. FISET, Seul Agent du fameux Cognac **GABRIEL DUBOIS** **15 Rue Gosford**

Téléphone Bell Main 4569. Téléphone des Marchands 83.

FABRICATION DU COGNAC

Les pures eaux-de-vie de cognac sont distillées de vins produits dans la région de Cognac, départements de la Charente et de la Charente-Inférieure, et sont classées, pour la qualité, d'après le district dont le vin provient. On distingue la "Fine Champagne," la "Petite Champagne," les "Borderies," les "Fins Bois," les "Bois Ordinaires" et les "Bois Communs." Le raisin pour la "Fine Champagne" croît dans un district de France situé directement au sud de Cognac, et comprenant un demi-cercle dont Cognac est le centre. La "Petite Champagne" croît dans un district inclus entre le premier demi-cercle et un autre plus grand, parallèle au premier, situé à une distance de plusieurs milles. Le raisin des Borderies est produit dans une portion de territoire triangulaire située immédiatement au Nord et un peu à l'Ouest de Cognac. Autour de ces régions, mais s'étendant à une distance plus grande vers l'Ouest et l'Est, se trouve la région où est produit le raisin "Bois Ordinaire," tandis que le "Bois Commun" pousse entre ce dernier district et la côte, directement à l'Ouest et au sud-ouest. Les "Bois Communs" sont aussi produits sur les îles de Ré et d'Oléron.

Les vins, dit le "Journal of the Society of Arts," sont distillés par trois catégories d'individus: 1o. Le bouilleur de cru, propriétaire de vignes, qui distille son produit et le vend aux manufacturiers; il possède ordinairement un alambic et quelquefois deux. 2o. Le propriétaire qui distille son produit et ceux de ses voisins auxquels il peut acheter du vin ou pour lesquels il distille moyennant rémunération; le propriétaire peut posséder de quatre à huit alambics. 3o. Le commerçant qui possède de nombreuses distilleries importantes où les vins provenant de ses vignes et les vins qu'il achète sont convertis en eau-de-vie. Lorsque le vin est acheté, le producteur est payé d'après le degré d'alcool qu'il contient. Le commerçant peut avoir 16 ou même 20 alambics dans chacun de ces établissements et peut convertir en eau-de-vie pendant la saison 40,000 à 50,000 hectolitres de vin (800,000 à 1,100,000 gallons).

Les méthodes de distillation varient grandement suivant le vin, le district et la personne qui est en charge de la distillerie. Le Consul des Etats-Unis à La Rochelle dit que, en règle générale, tous les vins de Cognac sont distillés avec la lie. Les alambics employés dans le district des "Champagnes," sont généralement de simples alambics à feu nu avec ou sans chauffe-vin. L'alambic ordinaire est composé de la chaudière, du chapiteau qui relie la chaudière avec la troisième partie et enfin du condensateur avec son serpentin. Le chauffe-vin est considéré comme une amélioration à l'alambic simple, et cette amélioration permet d'économiser plusieurs heures sur chaque opération. Le chauffe-vin consiste en un réservoir relié à la chaudière; à travers ce réservoir, passe le tuyau du chapiteau contenant les vapeurs chaudes du vin qui est nécessaire pour produire des vapeurs en quantité suffisante pour la condensation. Par conséquent, quand la chaudière est vide, elle peut être remplie immédiatement avec du vin à une température assez élevée pour que les vapeurs commencent à se produire dès qu'elles passent au-dessus du feu. La chaudière est remplie de vin au moyen d'une pompe, si l'alambic n'a pas de chauffe-vin; et au moyen du chauffe-vin, s'il y en a un. Les chaudières contiennent, d'ordinaire, environ 500 litres (110 gallons) et l'évaporation du liquide est produite par une chaleur moyenne qui est maintenue jusqu'à ce que l'alcoomètre indique que le produit de la distillation ne contient plus d'alcool. A ce moment, 1-4 à 1-3 de la quantité de tout le vin est passé à travers le condensateur, et ce produit de la distillation est appelé "brouillis."

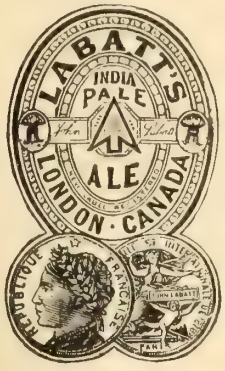
Dans les petites distilleries, l'alambic est rempli trois fois avant qu'on obtienne assez de brouillis pour commencer une seconde distillation. Dans les distilleries plus importantes, les produits de trois alambics sont réunis dans un seul, et une seconde distillation commence, par laquelle le brouillis est transformé en eau-de-vie. C'est ce qu'on appelle la "bonne-chauffe." La "bonne-chauffe" se divise en trois ou quatre sections de la manière suivante: 5 pour cent de la liqueur qui quitte l'alambic possède une odeur très désagréable due à des quantités excessives d'aldéhydes et d'éthers acétiques concentrés, d'une couleur souvent verdâtre ou blanche, qu'on appelle "la tête," et qui est reçue dans un récipient et séparée du reste. Cette quantité peut dépasser 5 pour cent, cela dépend de la nature ou de la qualité du vin. Cette "tête" est mélangée plus tard avec un brouillis qu'on appelle "secondaire."

Cette "tête" d'alcool en se condensant a lavé l'intérieur du serpentin et a emporté avec elle certaines matières grasses qui restaient dans le serpentin après la distillation précédente. La partie suivante de la distillation connue sous le nom de "coeur" de la bonne-chauffe est claire et contient 80 à 85 pour cent d'alcool.

Le "coeur" continue à couler dans le même récipient jusqu'à ce que l'alcoomètre indique que la liqueur sortant de l'alambic contient 50 pour cent, ou même 55 pour cent d'alcool suivant le vin. Quand ce procédé est bien mené, il dure environ huit heures et le liquide contient de 66 à 70 pour cent d'alcool. C'est de l'eau-de-vie. Toutefois, on continue la distillation jusqu'à ce que l'alcoomètre indique zéro d'alcool. Le produit de cette troisième partie de la distillation est appelé "queue" et, généralement, on l'ajoute au lot suivant de vin qui doit être placé dans l'alambic. Il contient de 20 à 24 pour cent d'alcool. Quelquefois, cependant, quand le vin est très-riche en alcool, une quatrième partie est produite, appelé "secondaire," qui résulte de cette partie de l'opération où le produit distillé est réduit de 60 à 20 degrés. Ce produit secondaire est ordinairement ajouté au brouillis suivant tandis que le reste de l'alcool obtenu, c'est-à-dire l'alcool de "queue" qui a été réduit de 20 à zéro degré est mélangé avec la quantité de vin qui doit être distillée ensuite. Pour faire cette distillation secondaire, il faut environ quatre heures; de sorte que le procédé complet dure environ douze heures. Cette longueur de temps s'applique, bien entendu, à la "bonne-chauffe."

La qualité de l'eau-de-vie produite peut dépendre beaucoup de la pureté du cuivre dont sont faits la chaudière, le chapiteau et le serpentin; car on a souvent remarqué que les acides gras attaquent le métal et emmènent dans le produit distillé des quantités de cuivre très perceptibles, désagréables au goût et probablement nuisibles à la santé. La durée de l'opération influe aussi beaucoup sur la qualité. Si le vin est distillé trop rapidement, les vapeurs peuvent passer trop vite à travers le serpentin de condensation et, en conséquence, quelques-uns des éléments les plus volatiles peuvent s'échapper. En outre le moment où le "coeur" est séparé de la "queue" pendant la "bonne-chauffe," peut influer sur le goût et la qualité du produit distillé. Certains des alcools supérieurs passent plus tôt et d'autres passent plus tard pendant l'évaporation.

Il existe aussi des alambics que l'on peut désigner sous le nom d'alambics "Compound": ils ont été inventés dans le but de produire l'eau-de-vie directement du vin, au moyen d'une seule distillation. Le principe de tous ces alambics est celui d'un chauffe-vin et d'une chaudière combinés de manière à obtenir la condensation complète des vapeurs à leur sortie de la chaudière et à produire ainsi un "brouillis" qui, à son tour, est distillé une seconde fois. La condensation est généralement faite par le chauffe-vin, et le brouillis est recueilli dans une autre chaudière ou



LES MEILLEURS
BREUVAGES DE MALT:
tous les consommateurs critiques l'admettent.

Ale et Porter de Labatt.

Il vaut mieux, dans l'intérêt de votre commerce, ne tenir qu'une seule marque (et la meilleure) que d'essayer de tenir en stock quatre ou cinq marques dont aucune ne donne réellement satisfaction à vos clients. Les

Labatt's

SONT LES MEILLEURS.

EMBOUTEILLAGE DE BIERE

Le stock considérable de Bière embouteillée à l'avance que nous tenons à la disposition du commerce, nous permet de livrer constamment une qualité supérieure et toujours égale.

Notre outillage pour le lavage des bouteilles, réalise la perfection atteinte à ce jour par les fabricants d'appareils d'embouteillage.

W. J. RAFFERTY,
Embouteilleur autorisé de la maison W. DOW & CO ,
Brasseurs et fabricants de Malt,
33, 35 et 37, rue Vallée
MONTREAL.

Freyseng Cork Co.,

Limited

Manufacturiers et Importateurs de

BOUCHONS

Coupés à la machine — Coupés à la main

AUSSI DE

FOURNITURES POUR

EMBOUTEILLEURS

Machines à boucher, à Capsuler, Machine Crown, Capsules à bouteilles, Paniers à bouteilles, Broche à bouteilles, Cire à cacheter, Etain en feuilles — unies et de couleur, Ceintures de Sauvetage et Bouées de sauvetage en liège.

655-661, rue St-Paul
MONTREAL.
Téléphone Longue Distance : Main 844

chaudière secondaire. La chaleur fournie par les vapeurs alcooliques du vin en ébullition produit une distillation du "brouillis" dont les vapeurs sont envoyées à leur tour dans le serpentin et condensées en eau-de-vie.

Il existe un très grand nombre et une grande variété de ces alambics "Compound" qui sont employés uniquement dans le pays du "Bois" où les vins ont beaucoup moins d'arôme et ont un goût particulier qu'on appelle goût de terroir. Les eaux-de-vie produites par les vins des vignobles "Bois" sont ordinairement mélangées avec l'eau-de-vie très arômatique des districts "Champagne" ou de ceux des "Borderies." On pourrait faire de longues descriptions des divers alambics "Compound" qui, bien qu'ils reposent tous sur le même principe, deviennent de plus en plus compliqués à mesure qu'on s'éloigne de Cognac, le centre du commerce de l'eau-de-vie. Les plus compliqués sont employés dans les districts des "Bois communs" et principalement dans les Iles de Ré et d'Oléron.

Le Consul des Etats-Unis donne la description suivante de la méthode de distillation, telle qu'elle est pratiquée dans une des plus importantes distilleries qu'il a visitées. Les chaudières sont remplies deux fois en 24 heures. Le matin, la moitié des 16 alambics sont remplis de vin et produisent, vers le soir, l'alcool impur connu sous le nom de "brouillis" ou de "flegme."

Le soir, toutes les chaudières sont remplies de vin et le matin suivant elles ont produit du "brouillis." Tout le "brouillis" recueilli le soir précédent et le matin suivant dans 24 alambics différents est partagé et placé dans huit des 16 alambics, puis soumis à une nouvelle distillation ou rectification appelée doublage. Les autres alambics sont remplis de vin comme le matin du jour précédent, afin que le procédé se fasse régulièrement, sans interruption et de la même manière pendant toute la saison. Dans ce système, chaque homme est chargé, le matin, de remplir une chaudière de brouillis et une de vin. Le soir, il remplit deux chaudières de vin. Cette idée résulte directement de la quantité de "brouillis" produite par la distillation du vin, qui est d'un tiers, de sorte que ces chaudières doivent être remplies de vin, et la distillation doit être conduite par chaque homme afin d'avoir le brouillis suffisant pour remplir une seule chaudière et commencer sa rectification.

Chaque fois qu'un alambic est rempli, et chaque fois que son produit est recueilli, que ce soit du brouillis ou de l'eau-de-vie, une déclaration est faite sur un registre qui est tenu continuellement à la disposition de la régie. Avant d'aller à l'alambic, chaque baril de vin est numéroté et l'alambic auquel il est destiné doit être connu; son degré d'alcool est aussi inscrit en double sur un registre dont une copie est placée dans une boîte, et seuls les officiers de la régie ont la clef de cette boîte; l'autre copie reste sur le registre. La quantité d'eau-de-vie provenant du babil de vin en question doit être en proportion de sa force alcoolique, et un registre de la quantité de brouillis obtenu est tenu de la même manière que pour le vin. Quand le brouillis est distillé à son tour, on enregistre des indications similaires ainsi que la quantité d'eau-de-vie produite. Les produits sont placés dans des tonneaux tous numérotés, et la quantité et la force de l'alcool qu'ils contiennent sont aussi indiquées sur le tonneau. Cet alcool ne peut sortir de l'établissement; aucun autre alcool ne peut y être amené ou transporté d'une portion de la ville dans une autre sans un permis de la régie, et ces permis sont enregistrés avec soin. Ils indiquent par leur couleur blanche ou rose si l'alcool qu'ils représentent provient de vin ou de toute autre source.

Il est facile de comprendre que ce système rend la manipulation de l'alcool excessivement difficile aux personnes qui désirent s'en servir et en cacher le fait. Les résidus du vin laissés dans l'alambic après la production du brouillis peuvent être employés pour la fabrication de liqueurs frauduleuses; mais à Cognac, on a trouvé récemment qu'il est beaucoup plus profitable de dénaturer ces résidus avec de la chaux, de manière à produire des sels de tartre qui contiennent de 48 à 52 pour cent d'acide tartrique pur. Autrefois, lorsque les récoltes étaient très petites à cause des ravages du phylloxéra, beaucoup de personnes ignorantes ajoutaient au vin qu'elles distillaient des alcools rectifiés provenant de betteraves. Les grandes quantités de vin produites dans les quatre dernières années rendent ce procédé à peu près inutile au point de vue financier. Les nouveaux règlements du gouvernement, représenté par la régie, rendent aussi extrêmement difficile l'application de ce procédé.

LA RECOLTE DU HOUBLON

Une communication de M. Arqué, vice-consul de France à Nuremberg, publiée dans la *Feuille d'informations* du ministère de l'Agriculture, donne les renseignements qui suivent sur la récolte des houblons de 1905:

Dans le Hallertau (Bavière du Sud), la marchandise est une des meilleures qu'on ait obtenues en Bavière. Le pays de Spalt (Bavière du Nord ou Franconie) a planté une surface plus étendue de deux cinquièmes que l'année dernière. Couleur et qualité sont tout à fait remarquables. A Aischgrund (Franconie), une moitié de la récolte est de belle couleur; l'autre moitié a souffert des orages. Les houblons des campagnes environnant Nuremberg sont, comme il arrive depuis des années, défectueusement séchés; il faut compter sur une perte de poids de 15 à 20 pour cent. L'Alsace a obtenu le meilleur rendement de l'Allemagne 1,279 livres par acre; mais la qualité médiocre de son houblon ne le rend propre qu'à l'exportation. Le Wurtemberg ne justifie pas complètement au point de vue de la qualité les belles espérances qu'on avait conçues tout d'abord. Par contre, le Grand-Duché de Bade a produit d'excellents houblons.

La Bohème a terminé depuis longtemps sa récolte; c'est une des meilleures et des plus considérables qu'elle ait atteintes. Le produit est de belle couleur et de bonne qualité; mais, là aussi, tantôt les défauts de la culture, tantôt les intempéries n'ont permis le développement que d'une marchandise de qualité moyenne en divers endroits. Aussi constate-t-on dans les prix des différences de $8.75 par 110 livres, suivant la couleur, le degré de finesse ou la perfection de la cueillette, dit le "Marché Français."

D'Angleterre on écrit que, en raison de l'abondance de la récolte et des prix bas qui règnent sur le marché, on s'abstient de procéder à la cueillette des houblons de qualité inférieure, parce que la vente ne couvrirait pas les frais de l'opération.

L'Angleterre, aussi bien que l'Amérique, en dépit de la récolte considérable qu'elles ont faite, ne pourront se passer, pour des raisons techniques, d'importer comme toujours des houblons allemands et bohémiens.

Les statistiques générales établissent que la récolte de cette année en Europe dépasse celle de toutes les autres années. Bien qu'il ne reste plus de stocks des campagnes précédentes, les prix du houblon de 1905 s'annoncent comme très bas.

La façon dont les prix se comporteront dépend comme toujours de la manière dont l'exportation se développera, et aussi de la quantité de houblon conservable que les brasseries continentales achèteront indépendamment des quantités nécessaires pour couvrir leurs besoins immédiats. Il semble bien que beaucoup de consommateurs et de spéculateurs vont profiter des bas prix pour emmagasiner une quantité importante de la récolte.

VIEILLI EN FÛT

EMBOUTEILLÉ EN ENTREPÔT

LE COMMERCE DU CHAMPAGNE

Les statistiques que la Chambre de Commerce de Reims établit [illegible] sement chaque année sur [illegible] prêtes pour les 12 mois finissant au 31 mars dernier, et montrent que le déclin qui s'est manifesté l'année précédente, a été suivi d'un mouvement rétrograde tout-à-fait similaire en 1904-1905. Le fait cependant que ce bilan du commerce de champagne n'est pas du tout satisfaisant, surprend à peine. Il aurait été étonnant au contraire que le commerce de champagne se fût relevé, quand on considère les mauvaises conditions dans lesquelles se trouve le commerce général, non-seulement dans le Royaume-Uni, mais aussi sur le continent. Loin qu'une amélioration quelconque se soit produite, nous pensons que les facultés de dépenser des nations européennes sont encore plus restreintes qu'elles ne l'étaient et que, comme conséquence forcée, on a recouru plus largement aux économies dans les fêtes et les réceptions et même dans les dépenses de la maison. Ceci veut dire que la consommation du vin en général, et du champagne en particulier doit en souffrir; de sorte que les chiffres des statistiques pour 1905 ne sont que le résultat naturel des conditions qui ont prévalu.

Par une analyse rapide de ces statistiques, nous trouvons que non-seulement une diminution s'est produite dans la quantité de 1,239,029 gallons exportés en 1903-1904, mais aussi que le total de 19,845,852 bouteilles est le plus faible qui ait été enregistré depuis 1895-1896. Malheureusement, les chiffres concernant la consommation en France même, n'offrent aucune consolation à cet état de choses, car là aussi une diminution de 943,827 bouteilles s'est produite, formant pour l'exportation et la consommation locale une réduction totale de 2,182,856 bouteilles ou un peu plus de sept pour cent.

En ce qui concerne l'importante question des stocks au siège de la production, bien que le nombre des bouteilles ait été réduit de 3,655,606, le champagne en fûts a été augmenté d'une quantité qui n'est pas inférieure à 24,073,128 bouteilles; il y a donc un accroissement dans l'approvisionnement de 20,417,522 bouteilles, quantité qui est supérieure à la quantité totale exportée en 1904. En outre, nous pouvons attirer l'attention sur ce fait que l'ensemble des stocks disponibles en ce moment, atteint le chiffre formidable de 117,883,671 bouteilles, ce qui représente plus que la consommation de cinq ans et neuf mois, d'après la base de l'année 1904. Il est bon de rappeler ces chiffres, comme réponse à ceux qui sont portés à émettre des opinions absurdes au détriment du commerce, par exemple ceux qui parlent de la limitation des approvisionnements et qui se basent là-dessus pour insinuer que des falsifications sont opérées; le public est trop enclin à ajouter foi à de telles paroles.

Voilà pour les chiffres concernant le passé. Quant à l'avenir, du moins en ce qui concerne ce pays, la consommation doit augmenter ou diminuer suivant la prospérité de ses habitants. Bien que l'espoir de temps meilleurs dans un avenir immédiat soit bien maigre, l'opinion prévaut à la Bourse du Commerce, et parmi les hommes d'affaires les plus clairvoyants que le commerce reprendra de l'activité avant longtemps, si aucun incident politique extraordinaire ne se produit; si cette prévision se réalise, il n'est pas douteux que le commerce du champagne en ressentira promptement les effets, et il est très satisfaisant de savoir que les expéditeurs sont dans une forte situation qui leur permettra de faire face à toute augmentation qui pourra se produire dans la demande. Les chiffres que nous avons donnés plus haut ne se rapportent qu'à la quantité, mais pour que le champagne maintienne sa popularité de ce côté-ci de l'Atlantique, le facteur qualité est encore plus indispensable. A ce point de vue, les cuvées de 1898, 1899 et 1900, toutes d'excellente qualité, sont là pour satisfaire les exigences du public; il n'y a donc rien à craindre de ce côté-là. Il est vrai que les vins des trois années suivantes sont d'une qualité relativement médiocre, particulièrement ceux de 1902, mais d'autre part, ceux de l'année 1901 sont notablement meilleurs, et on espère qu'ils se placeront au premire rang. De plus, il est possible que l'automne 1905 donne une abondante récolte de bons vins, et bien que les vignes aient été plutôt en retard, rien ne s'est produit qui semble devoir empêcher une consommation si désirable. Toutefois, la gelée est toujours à craindre; en outre il y a d'autres périls climatériques qui peuvent venir détruire l'espoir du viticulteur. —

(Ridley's Wine & Spirit Trade Circular).

POUR EVITER LA BIERE GLACEE

Le commerçant qui veut servir de la bière dans les meilleures conditions possibles évitera de la trop refroidir. La bière la meilleure et la plus agréable au goût est celle qui est fraîche et exempte de ce froid glacial qui émousse la sensibilité du palais, celle qui a aussi bon goût jusqu'au fond du verre qu'à la première gorgée.

Chaque jour, des milliers de gallons d'ale et de bière sont gâtés pour les consommateurs, par une application irréfléchie de glace sur les tuyaux qui servent à les tirer et ni le marchand, ni le consommateur n'en connaissent la raison, dit "New England Liquor Journal."

Tous les buveurs de bière savent que les Allemands ont résolu à la perfection le problème de la manipulation de la bière.

Peu de personnes savent que leur secret consiste à ne pas tenir les tuyaux en contact direct avec la glace. Certains commerçants allemands ont fait construire leurs caves spécialement pour éviter la bière glacée et, à cause de cette prévoyance, ils ont une forte clientèle.

Tout marchand peut servir sa bière exactement à la température convenable, sans aucune construction spéciale, s'il a recours à l'usage d'un petit appareil très simple. Un treillis ou une planche d'un demi-pouce d'épaisseur, percée de trous, placé au-dessus des tuyaux, empêchera la glace, qu'elle soit en petits fragments ou en blocs, d'être en contact direct avec les tuyaux; l'eau seule provenant de la glace fondante les touchera.

La bière, en passant dans les tuyaux, rencontre partout une température uniforme et est claire et non troublée une fois servie dans le verre. D'autre part, quand les tuyaux et la glace sont en contact direct, la partie extérieure des tuyaux est toujours à une température inférieure au point de congélation et, quand la bière arrive dans cette partie, un changement de température se produit qui, outre qu'il glace la bière au point de détruire sa saveur, la rend trouble; l'homme qui la boit a donc deux raisons pour être mécontent de ce qui lui est servi.

Essayez le système du treillis ou de la planche perforée. Il opèrera des merveilles sur la qualité de votre bière.

IMITATION DE BON WHISKY

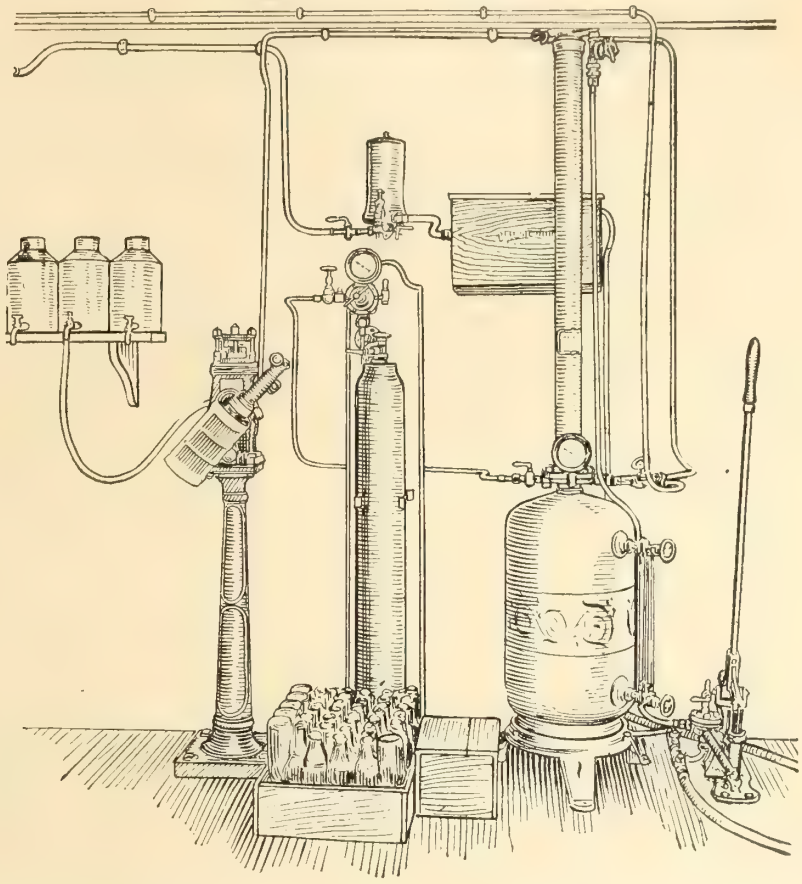
Deux arrestations ont été faites pour infraction à la loi sur les marques de commerce. On annonce, en effet, de St-Jean, N. B., à la date du 30 décembre 1905, que D. A. McLeod, qui s'était associé avec J. W. McCarthy, pour contrefaire la marque de commerce du whisky "Senate" de James Buchanan, a été arrêté pour subir son procès.

Le témoignage contre M. McLeod a été fourni sous serment par D. O. Roblin, représentant Canadien à Toronto de la Buchanan Company. Le procès de McLeod et de McCarthy a eu lieu mardi, 2 janvier. McLeod a plaidé non coupable et a été remis en liberté sous caution de $1,000.

L'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE

EPARGNANT 90 P. C.

Sur l'Achat de votre Soda.



Pendant plus de cinquante ans, les inventeurs se sont évertués à découvrir un appareil qui permît aux hôteliers ou négociants de fabriquer eux-mêmes les Ginger Ale, Cream Soda, Plain Soda, Lemon Sour, Eau Minérale, etc., etc., mais le grand embarras était dans le coût d'un semblable appareil. Or, la science a inventé aujourd'hui "L'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE" qui a tout ce qu'il faut pour faire un succès d'un faible placement.

Cet appareil n'a été mis en vente à Montréal que le 1er février 1904 et, le 1er juillet 1905, nous pouvions donner les noms de centaines d'hôteliers éminents de Montréal et des environs qui avaient acheté l'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE.

Si vous avez des doutes sur la qualité de la marchandise que vous pouvez faire avec cet appareil, écrivez-nous et nous vous expédierons par express des échantillons de Cidre, Cream Soda, Ginger Ale, Eaux Minérales, etc., manufacturés par

The CLEVELAND FAUCET CO., Cleveland, Ohio, U.S.A.

Thomas Burdett,

AGENT POUR LE CANADA

290 RUE ST-PAUL,

MONTREAL.

CONFERENCE SUR LES ALCOOLS LES EAUX-DE-VIE ET LES LIQUEURS

Faite au Syndicat de l'Epicerie Française par M. Fleurent

Mesdames, Messieurs,

Je vais vous entretenir ce soir d'une question ou plutôt de trois questions qui se tiennent ensemble. C'est tout d'abord une première question ayant trait aux alcools et eaux-de-vie. Sur celle-ci viennent s'en greffer deux autres relatives d'une part aux liqueurs, d'autre part aux produits que l'on désigne généralement sous le nom d'apéritifs, et dont la plus grande partie ont une ressemblance avec les liqueurs proprement dites.

Ce sujet est fort complexe, comme vous le voyez, et assez long à traiter; aussi vous ne serez pas étonnés si je ne vous en donne ce soir qu'un aperçu très sommaire, car c'est de nombreuses soirées qu'il faudrait consacrer à cette étude pour l'envisager dans son entier.

Mais, qu'il s'agisse d'eaux-de-vie, de liqueurs proprement dites, ou de liqueurs apéritives, il y a quelque chose qui domine, c'est l'alcool, ou c'est plutôt ce que nous appelons en chimie la question de la fermentation alcoolique. En effet, pour fabriquer les eaux-de-vie ou préparer les liqueurs ou les apéritifs, il faut toujours des produits à base d'alcool.

D'où vient cet alcool et comment est-il produit? Il est produit par la fermentation du sucre. C'est un phénomène dont la connaissance remonte à la plus haute antiquité. Il est même probable qu'il n'a été découvert par personne; sa connaissance remonte tout simplement à l'observation des premiers hommes aux premiers âges de l'antiquité; une liqueur sucrée ayant été abandonnée dans un lieu quelconque, on l'a vue bouillonner, dégager des gaz et finalement se convertir en une boisson spiritueuse, comme on disait au moment où l'on ne savait pas chimiquement ce qu'était l'alcool.

Depuis lors, nos connaissances ont considérablement changé, au fur et à mesure des progrès de la science. On s'est préoccupé de cette transformation des boissons contenant du sucre, et finalement, dans ces derniers temps, on a dû aux découvertes de Pasteur, l'explication complète de ce qu'il a désigné sous le nom de fermentation alcoolique.

Disons donc tout d'abord quelques mots de cette fermentation.

Pour qu'il y ait fermentation alcoolique et conséquemment production d'alcool, il faut plusieurs conditions; il en faut surtout deux importantes; il faut la présence du sucre et la présence du ferment. C'est en effet le sucre qui, sous l'action du ferment, se dédouble en donnant de l'alcool et en dégageant de l'acide carbonique; et c'est ce gaz qui en se dégageant fait bouillonner la cuve du vigneron et celle du brasseur, et produira une mousse qui dure jusqu'au moment où le dégagement gazeux est terminé, c'est-à-dire jusqu'au moment où le sucre contenu dans le liquide est dédoublé et détruit.

Le sucre, je n'ai pas besoin d'y insister, vous le connaissez tous. Il se présente sous un grand nombre de formes; il peut être soit le sucre de canne, soit le sucre de betteraves, que nous désignons sous le nom de saccharose, soit le glucose qui est déjà un produit plus simple que le sucre de canne, puisque c'est un produit du dédoublement de ce sucre. Mais peu importe, que nous ayons affaire à du glucose ou à du saccharose, cela n'a pas d'importance, c'est toujours par le même phénomène que l'un ou l'autre va donner de l'alcool. Je n'insiste donc pas sur la matière sucrée elle-même, il suffit qu'elle se rencontre dans un liquide pour que ce liquide puisse subir la fermentation alcoolique.

Mais je tiens à vous faire faire connaissance avec le ferment, c'est-à-dire avec la cause même de la fermentation alcoolique.

Ce ferment, nous le désignons généralement sous le nom de levure, et cette levure se présente sous des formes qui sont toujours à peu près les mêmes, mais qui diffèrent cependant, suivant les cas, quelque peu les unes des autres.

Vous avez sous les yeux une projection microscopique de levure. Vous voyez que cette levure est ici en amas et qu'elle se résout en petites cellules ayant la forme ovoïde plus ou moins allongée. Chacune de ces cellules, pour sa nutrition, prend le sucre, l'absorbe, s'en nourrit, pour ainsi dire, et rejette comme excrétion de l'alcool et de l'acide carbonique. L'alcool se dissout dans l'eau du liquide, et l'acide carbonique se dégage.

Cette levure est une levure spéciale à la brasserie; c'est la levure qui agit dans la cuve du brasseur. On désigne dans la cuve du brasseur. On la désigne une température basse, à la température de la glace fondante; c'est elle qui sert à peu près partout aujourd'hui à la préparation de la bière, dont la technique nous vient de Munich et de Vienne.

En voici une autre qui est encore une levure de bière. C'est la levure de notre vieille bière française, c'est la levure qui se rencontre encore, bien qu'en petites proportions, dans un grand nombre de brasseries de France, et surtout dans le Nord. Le Nord en effet a conservé ses vieilles pratiques de brassage et de fermentation. La fermentation au lieu d'y avoir lieu à la température de la glace fondante, comme en Allemagne et en Autriche, s'y opère à une température qui varie entre 15 et 30 degrés. Cette levure s'appelle levure haute. On l'appelle levure haute non pas seulement parce qu'elle agit à une température élevée, mais aussi parce qu'elle est moins lourde que la levure basse que vous avez vue tout à l'heure. La levure basse se tient toujours sur le fond de la cuve de fermentation; la levure haute, au contraire, remonte et déborde des fûts par la bonde. Mais vous voyez qu'elle se pré-

(Dessin Enregistré)

FAMEUX

Genievre Hollandais

173 ANS A LA TETE DU MARCHE.

MM. Blankenheym & Nolet,

ETABLIS EN 1732

à Rotterdam, Hollande, viennent de nous expédier une très grande quantité de leur

FAMEUX GENIEVRE

Le Meilleur Gin pour réduire qui soit distillé.

EN BOUTEILLES ET EN FUTS.

Ce Genièvre, outre sa popularité en Europe et en Amérique, est universellement reconnu comme étant la meilleure marque Hollandaise, ayant reçu des médailles de première classe à toutes les expositions importantes, depuis 1873, entre autres:

Exhibition Centenniale, Philadelphie 1876,
Exhibition Internationale, Paris 1878.
Exhibition Internationale, Melbourne 1880.
Exhibition Internationale, Amsterdam 1883.
Exhibition Internationale, Calcutta 1884.
Etc., Etc., Etc.

EN VENTE CHEZ TOUS LES MARCHANDS DE LIQUEURS. — ECHANTILLONS GRATUITS.

Lawrence A. Wilson Cie., Ltée.,

AGENTS, MONTREAL.

[illegible] différemment dans [illegible]. Chaque réseau est cons[illegible] ovoïdes, mais toutes [illegible] nent pour ainsi dire [illegible] ment une série [illegible].

Mais, que ce soit [illegible], c'est toujours le même phénomène que la levure fait [illegible].

En voici une troisième. Chacun des carrés que vous voyez figurés sur cette projection [illegible] dixième de millimètre; [illegible] par conséquent combien [illegible] granules de levure est petite. Nous désignons cette [illegible] nom de levure elliptique. Elle se trouve dans la grappe de raisin, sous l'enveloppe extérieure et sur la râpe. C'est elle qui, pendant le foulage, après que le grain de raisin est écrasé, tombe dans la cuve du vigneron et fait fermenter le sucre de raisin. C'est par elle que le vin se forme.

Le nombre des formes de levure est pour ainsi dire incommensurable. Un grand nombre de variétés sont déjà connues, mais certainement nous ne sommes pas au bout et on en découvre tous les jours. Mais ceci nous suffit pour voir ce qu'est la levure.

Donc, pour qu'il y ait fermentation alcoolique, il faut qu'il y ait de la levure et du sucre en présence.

Pendant longtemps on a cru que le dédoublement du sucre sous l'action du ferment ne donnait naissance qu'à de l'alcool. Pasteur, le premier, a montré que le phénomène est beaucoup plus compliqué, que si l'alcool en proportion considérable prend naissance, il se forme à côté, par l'action même de la levure, quelquefois aussi par l'action de l'oxygène de l'air, au contact du moût alcoolisé, d'autres produits; et il faut aujourd'hui que nous, industriels et commerçants, nous tenions un compte sérieux de ces produits qui accompagnent l'alcool dans la fermentation alcoolique. Je vous ferai comprendre dans quelques instants pourquoi.

Les uns sont désignés sous le nom d'aldéhydes. Ce sont des produits d'oxydation de l'alcool. Prenez de l'alcool, mettez-le au contact de l'air; il s'oxyde et le premier terme c'est de l'aldéhyde. Cet aldéhyde, il est facile de vous montrer qu'on le rencontre dans presque tous les alcools dans des conditions déterminées. Il a en effet une propriété caractéristique, c'est de faire disparaître la couleur de la fuschine dans un produit absolument incolore, mais qui contient ce qu'on pourrait appeler de la fuschine à l'état latent. Ce produit, nous le désignons sous le nom de bisulfite de roseaniline. J'en verse dans ce verre; j'y ajoute quelques gouttes d'alcool que je sais contenir de l'aldésyde; j'agite et vous voyez rapidement apparaître la couleur de la fuschine. La coloration rose va aller en fonçant, si bien que dans quelques instants, vous la verrez tellement rouge qu'elle vous apparaîtra presque noire.

Voilà donc un produit autre que l'alcool, qui est mis en évidence dans la fermentation alcoolique. A côté, on rencontre des produits acides, et, au nombre de ces produits, surtout de l'acide acétique.

Enfin on rencontre des produits que l'on désigne encore sous le nom d'alcool, mais que nous appellerons Alcools, au pluriel, parce que ce sont des produits qui chimiquement sont analogues aux alcools, mais qui, au point de vue de la dégustation, au point de vue de la qualité, sont différents de l'alcool ordinaire. Ces alcools, qui sont beaucoup plus lourds que l'alcool ordinaire, qui sont insolubles dans l'eau, on les désigne, en terme industriel, sous le nom d'alcools supérieurs. Vous en avez un type connu. Vous avez souvent entendu parler de l'alcool de pommes de terre. On dit: "C'est un mauvais alcool, c'est un alcool qui a mauvais goût." Eh bien, cet alcool a souvent mauvais goût, parce qu'il est accompagné d'un alcool particulier qu'on désigne sous le nom d'alcool amylique.

Cet alcool amylique, il est facile également de le mettre en évidence. Voici un alcool qui, à côté des aldéhydes et à côté de l'alcool ordinaire, contient de l'alcool supérieur. Je vous ai dit que ces alcools supérieurs étaient insolubles dans l'eau. Il suffit d'étendre d'eau cette liqueur alcoolique pour la voir se troubler et voir remonter à la surface une couche huileuse. Cette couche huileuse est constituée par ces alcools supérieurs; l'alcool ordinaire est maintenant en dessous.

Vous voyez qu'à côté de l'alcool, il se forme, dans la fermentation alcoolique, trois produits différents, les aldéhydes, les acides et les alcools supérieurs. Supposez que vous soyez transportez dans une distillerie. Placés à côté de ces cuves immenses qui contiennent des milliers d'hectolitres, dans lesquelles on a fait fermenter des mélasses de betteraves, des betteraves elles-mêmes ou bien du moût de grain, vous vous direz que ces cuves contiennent de l'alcool, mais en même temps d'autres produits. Ces autres produits nous les désignerons, comme on les appelle aujourd'hui, sous le nom de non-alcool. Il n'y a pas bien longtemps, surtout avant le rapport du Comité technique d'oenologie, on les désignait sous le nom d'impuretés. Je vous dirai pourquoi ce nom doit disparaître de la terminologie industrielle pour être remplacé par le terme de non-alcool.

Mais, allez-vous me dire, cette cuve, c'est pour retirer de l'alcool que nous l'avons préparée. Pouvez-vous, vous chimiste, séparer ce non-alcool de l'alcool proprement dit?

Rien n'est plus simple. Il a suffi, pour réaliser ce désideratum chimique, de créer des appareils qui y répondent. On se base pour cela, sur la différence de point d'ébullition des différents produits.

JOHN ROBERTSON & SON'S
Dundee Whisky
J R D

Aux Marchands de Vins et Hoteliers

MESSIEURS,

Nous avons l'honneur de vous annoncer qu'à partir du ler février 1906 nous sommes les seuls représentants au Canada des célèbres produits, tels que, Vin de Messe, Sherry, Vins de Port, Cognac et Eau-de-Vie des Révérends Pères Blancs d'Alger, Afrique; nous succédons à Messrs Jos. Forbes & Cie pour cette agence et nous espérons que vous continuerez à nous accorder le patronage dont vous les avez favorisés par le passé.

Nous ajoutons aux produits ci-dessus mentionnés un stock complet de Vins et Liqueurs, tels que, Esprit-de-vin, Gin de Kuyper, Cognacs et Whisky écossais de toutes sortes, Vins de Port, Sherry, Champagne, Eaux de Vichy, Old Tom Gin, London Dry Gin, Rhum, etc, etc, etc, aussi notre fameux Vin Tonique,

VIN BIQUINA

en vente chez tous les pharmaciens, épiciers et restaurateurs de première classe, de Montréal et de la Province de Québec

Soyez certains que vous trouverez toujours à notre magasin les meilleures marchandises et celles du plus haut choix, à des prix réguliers, et que vos ordres recevront toujours notre prompte attention, notre devise étant de vous donner pleine et entière satisfaction.

Nos voyageurs auront bientot l'honneur d'aller vous voir: en attendant, nous vous serons très obligés pour toutes commandes dont vous nous favoriserez par la malle, par téléphone ou par visite personnelle.

A. SABOURIN & CIE,
18 Place Jacques-Cartier,
Montréal.

Phone Bell Main 2032.

L'eau bout à la température de 100 degrés; l'alcool à 78 degrés; l'aldéhyde, presque à la température ordinaire, 21 degrés; l'acide acétique, à 117 degrés; l'alcool amylique, à 132 degrés.

Supposez donc que vous ayez un alambic contenant tous ces produits. Vous chauffez. Vous avez un thermomètre, mais généralement le distillateur habile s'en remet à la dégustation ou à son odorat. L'aldéhyde va distiller d'abord. Vous enlèverez le récipient qui l'a reçu. Puis vous ferez monter le thermomètre à 78 degrés. A cette température l'alcool distillera. Lorsqu'il n'y en aura plus dans la cuve, vous ferez encore monter le thermomètre et le tiendrez entre 100 et 130 degrés. A ce moment ce seront les alcools supérieurs qui distilleront.

Par conséquent, nous aurons fait trois catégories de produits: les aldéhydes, l'alcool et les alcools supérieurs. Industriellement, cela se traduit par trois termes très simples; on dit: les produits de tête, c'est-à-dire les produits qui distillent en tête, les produits de coeur, c'est-à-dire du milieu, et les produits de queue.

Voilà une fermentation et une distillation bien conduites et je pense que vous en avez bien compris le mécanisme.

C'est alors que la question se corse. Vous allez me dire: — Nous voyons bien que la fermentation alcoolique donne naissance à de l'alcool et à du non-alcool. Mais nous, consommateurs, aurons-nous toujours intérêt à séparer complètement, dans la distillation, le non-alcool de l'alcool?

C'est là que gît le problème de la préparation d'une part de ce qu'on désigne sous le nom d'alcool d'industrie, et d'autre part de ce qu'on appelle, assez improprement, alcool naturel, et que nous désignerons plus généralement sous le nom d'eau-de-vie, quelle que soit d'ailleurs l'eau-de-vie à laquelle nous nous adressions; vous allez comprendre pourquoi.

Si vous prenez de l'alcool extra pur, chimiquement pur; si vous le flairez, vous constatez qu'il n'a presque pas d'odeur. C'est un alcool que la plupart des consommateurs rejetteraient. Cependant, je puis vous montrer qu'il est absolument pur. J'en verse dans ce verre, je l'additionne d'eau: il ne se trouble pas, il reste limpide, ce qui montre qu'il ne contient pas de produits de queue. J'y ajoute un peu de bisulfite de rose-aniline; il reste incolore, ce qui montre qu'il ne contient pas d'aldéhydes. Vous voyez donc qu'il est possible d'avoir un alcool exempt de produits de queue et de produits de tête. Mais ce sera un alcool sans bouquet.

Vous allez comprendre maintenant quel rôle joue le non-alcool dans la préparation des eaux-de-vie et dans la constitution des bouquets.

Un alcool pur n'a pas de bouquet; un alcool impur, c'est-à-dire constituant une eau-de-vie au contraire en a. Pourquoi? Parce qu'il contient du non-alcool, ce qu'on appelait autrefois des impuretés. Par conséquent, nous considérons le non-alcool comme impureté lorsqu'il s'agira d'alcool chimiquement pur comme celui-ci, au contraire, lorsqu'il s'agira d'eaux-de-vie comme le cognac, le kirch, le quetsch, le rhum, nous n'aurons plus le droit de dire que ce sont des impuretés, parce que s'ils n'en contenaient pas, ce ne serait ni du cognac, ni du kirch, ni du quetsch, ni du rhum.

Nous diviserons donc les alcools en deux catégories: les alcools proprement dits, lesquels sont toujours distillés à haut degré, c'est-à-dire qu'ils marquent généralement de 82 à 95 degrés à l'alcoomètre, et les eaux-de-vie qui elles selon leur ancienneté et les conditions de leur distillation, marquent de 40 à 60 degrés. Pour les alcools, il ne devra pas y avoir de non-alcool, pas d'impuretés, ou tout au moins ces impuretés n'auront pas la nécessité qu'el-

Avez-vous Essayé les

Cocktails Saratoga

"Manhattan,"
"Club Whisky,"
"Brandy,"
"Holland."

Les seuls Cocktails de ces marques faits au Canada

En vente chez tous les marchands de Liqueurs en gros.

Escomptes spéciaux aux maisons de gros

AGENTS POUR LA PUISSANCE

D. McMANAMY & CO.

Marchands de Liqueurs en Gros

SHERBROOKE, QUE.

S. H. EWING & SONS

Importateurs et Manufacturiers de

BOUCHONS

COUPÉS A LA MAIN
ET A LA MACHINE

Marchands de Capsules pour bouteilles, de broche d'embouteilleurs, d'Etain en feuilles, de Fournitures pour Brasseurs, etc., etc., etc. : : : : : :

Succursale de Toronto: 29 FRONT ST, West.

Bureau Principal: 96 RUE KING, Montréal.

TÉLÉPHONES: Bell Main 65. Marchands, 522.

QUAND VOUS PENSEZ A DE L'EAU-DE-VIE FINE, VOUS PENSEZ NATURELLEMENT AU . . . . . .

BRANDY
3 ETOILES
DE HENNESSY

C'EST LE PUR ESPRIT—OBTENU, PAR L'ANTIQUE PROCEDE DE L'ALAMBIC A FEU NU, DU RAISIN CULTIVE DANS LE DISTRICT DE COGNAC, CHARENTE, FRANCE. . . . . .

L'ART DE VIEILLIR LES BRANDIES DE HENNESSY — POUR EN DEVELOPPER LE BOUQUET — A ETE TRANSMIS DE PERE EN FILS, DE GENERATION EN GENERATION. . . . . .

LE BRANDY **"HENNESSY'S 3 STAR"** EST GARANTI AVOIR PLUS DE 12 ANS D'AGE. . . . . .

Esprit de haut degré et Alcool
STANDARD

(E. W. PARKER, - MONTREAL.)

Un alcool neutre et incolore, convenant à tous les usages.

Agents vendeurs : GILLESPIES & CO., MONTREAL.

les auront dans les eaux-de-vie. Dans ces dernières, nous verrons le non-alcool s'élever à une proportion quelquefois considérable. Un bon alcool neutre, d'industrie, contient quelques milmètres à peine d'impuretés par litre, tandis qu'un bon cognac en contient une quantité qui peut varier de 2,75 à 4 gr. 5 par litre. Vous voyez par conséquent le rôle que joue le non-alcool dans la préparation des eaux-de-vie.

Je vous donnerai maintenant quelques détails sur cette préparation.

Vous savez tous ce qu'on désigne sous le nom de cognac. C'est en réalité de l'eau-de-vie de vin.

Prenez du vin; il contient de l'alcool et aussi du non-alcool. Distillez ce vin dans des conditions déterminées et vous aurez du cognac.

Mais bien entendu, il y a cognac et cognac, comme il y a vin et vin. Pendant longtemps, on n'a désigné sous le nom de cognac que les produits venant de la région de la France formée par les deux départements qu'on désigne sous le nom de Charentes; et même dans les Charentes, on a fait des distinctions: il y a les régions qui sont désignées sous les noms de grande et fine Champagne; il y a la région de petite Champagne; il y a une autre région qu'on désigne sous le nom de Borderie; enfin, il y a la région qu'on désigne sous le nom de Bois. Mais les Bois eux-mêmes sont divisés en quatre catégories; les fiins bois, les bons bois, les bois ordinaires et les bois à terroir. C'est cette région qui a donné sa réputation dans le monde entier au cognac de France. Elle devait cette caractéristique, au point de vue de ses eaux-de-vie, d'abord à la nature de son sol qui est plutôt crayeux, puis à la nature de son cépage. En effet, le cépage donnant naissance au Cognac était un cépage particulier désigné sous le nom de Folle-Blanche. La Folle-Blanche donne des vins qui sont généralement des vins blancs et qui n'ont pas de qualité gustatives, qui, par conséquent, ne sont jamais bus en nature, mais qui, lorsqu'ils sont distillés, donnent des eaux-de-vie de qualité supérieure.

Comment prépare-t-on le Cognac? On l'obtient par distillation du vin. Mais ici, puisque nous avons affaire à une eau-de-vie, et que cette eau-de-vie devra avoir du bouquet, la distillation devra être conduite de façon à faire entrer dans l'alcool une partie du non-alcool, c'est-à-dire une partie des produits de tête et une partie des produits de queue. Il faut au viticulteur, de la sagacité et de l'observation, parce que s'il prend trop de produits de tête, son cognac aura une forte odeur aldéhyque, et cela nuira à sa qualité; s'il prend trop de produits de queue, il communiquera à son cognac un autre défaut qui nuira à la vente. C'est pourquoi je ne puis vous donner de limite exacte sur la façon de distiller un vin pour avoir du cognac. C'est pour le viticulteur une question de longue pratique, parce qu'il n'y a pas de règle fixe; cela varie avec les années, avec la qualité du vin, par conséquent avec la façon dont le raisin mûrit. Cela varie aussi avec la façon dont la distillation est conduite.

Mais je puis faire circuler devant

60 YEARS' EXPERIENCE
PATENTS
TRADE MARKS
DESIGNS
COPYRIGHTS &C.
Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents.
Patents taken through Munn & Co. receive *special notice*, without charge, in the
Scientific American.
A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, $3 a year; four months, $1. Sold by all newsdealers.
MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

LIGNES STANDARD
Adresse telegraphique
LAW, Montréal.
LAW YOUNG & CO,
MONTREAL.
CHAMPAGNE . . . . POMMERY
Le Vin pour lequel les plus hauts prix sont payés en Grande-Bretagne et en France.

Absinthe	Pernod Fils.
Ale	Daukes & Co.
Bénédictine	Benedictine Co.
Bourgognes	Bouchard père et fils.
Brandy	Renault & Co.
Cherry Whisky (The Original)	Fremy's
Claret et Sauterne	Nathl. Johnston & Sons.
Crême Cacao Chouva	A. Droz & Cie.
Gin de Hollande	T. H. Henkes.
Gin London Dry	"Gordon's."
Ginger Ale Anglais	"Schweppes."
Lime Juice	L. Rose & Co.
Liqueurs	Marie Brizard & Roger.
Madère	Leacock & Co.
Soda Anglais	"Schweppes."
Stout	Wheeler & Co.
Tarragone	Louis Quer.
Vermouth Italien	Freund, Ballor & Co.
Vin de Lisbonne	Sarano & Co.
Vin de Malaga	Crooke Bros.
Vins de Porto et Sherries	G. G Sandeman.
Vins de Porto et Sherries	"Mackenzie."
Vins du Rhin et Moselle	Koch Lauteren & Co.
Whisky Ecossais	"Kilmarnock."
Whisky Irlandais	Dublin Distillers Co.

JOSEPH E. SEAGRAM
DISTILLATEUR
— DE —
FINS WHISKIES
WATERLOO, CANADA.
"Old Times"
"White Wheat"
"No. 83 Rye"
"Star Rye"
MEAGHER BROS. & CO.
MONTREAL, AGENTS

LES MEILLEURES VALEURS OFFERTES SUR LE MARCHE CANADIEN.
(25,000 Gallons Cognac Richard vendus par nous durant l'année 1905.)
. Avez-vous une clientèle difficile? Donnez-lui ces marques.

LAPORTE, MARTIN & CIE Ltee, 70, 72, 74, 76, 78, 80 RUE ST-PIERRE.

vous quelques vues qui vous [illegible] les appareils qui servent au viticulteur des Charentes pour la préparation de son cognac.

Voici d'abord un de ces appareils auxquels je [illegible] l'heure, qui permettent de séparer des alcools les [illegible] produits de queue. Ce ne sont pas des alambics comme ceux que vous allez voir; ce sont des colonnes à distiller [illegible] chapiteau et ce rétrogradeur. Et, lorsqu'il s'agit surtout de faire des alcools absolument neutres de goût, c'est à des appareils encore plus considérables qu'on a recours, des appareils qui ont 24, 32 et même 40 plateaux. Ce sont des colonnes à distiller qui n'ont pas moins de 16 à 18 mètres de hauteur. C'est en traversant tous ces plateaux chauds que se fait le lâssement des produits et que finalement on voit distiller à la partie supérieure tantôt les têtes, tantôt les coeurs, tantôt les queues.

L'appareil qui sert aux viticulteurs charentais est plus simple. Vous l'avez ici sous sa forme rustique. C'est tout simplement un alambic. L'appareil est généralement double. Vous voyez le fourneau dans lequel les deux alambics sont noyés. Vous voyez le chapiteau, le col de cygne, qui aboutit à une bâche au milieu de laquelle est un serpentin noyé dans l'eau. L'ouvrier fait du feu dans le fourneau, sous la chaudière; les vapeurs passent par le col de cygne et viennent se condenser dans le serpentin pour de là être recueillies dans un bac.

Les alambics dont on fait usage aujourd'hui sont plus perfectionnés. Vous avez ici une vue qui vous montre le distillateur en dessous de ses appareils.

(A suivre).

REVUE GENERALE

Nous apprenons qu'une exposition internationale de vins, spiritueux et bières aura lieu à Anvers, [illegible] Mai [illegible].

* * *

M. Otto Zepf, directeur-gérant de MM Freyseng Cork Co. Ltd, à Montréal, nous avise que les affaires sont très actives et en augmentation sur celles de l'an dernier.

Comme d'habitude à l'approche du Printemps, il y a une forte demande pour tous les appareils servant à la fabrication des eaux gazeuses. Les fournitures pour embouteilleurs, ainsi que les bouchons de tous genres se vendent généralement bien.

* * *

L'assemblée annuelle des actionnaires de MM. Freyseng Cork Co. Ltd a eu lieu à Toronto dans la première quinzaine de Février.

Les rapports présentés ont été trouvés des plus satisfaisants. L'élection des officiers de la Compagnie a donné les résultats suivants :

M. Peter Freyseng, président; M. E. J. Freyseng, vice-président et M. Otto Zepf, directeur-gérant de la maison de Montréal.

* * *

Le représentant de MM. John Robertson & Son Ltd nous informe que la demande pour les whiskies écossais continue à être remarquablement bonne. Les ordres d'importation pour les whiskies en fûts et en caisses, en vue du commerce du Printemps, sont nombreux.

Les remises sont satisfaisantes.

* * *

M. Oscar Motard, de MM. Motard, fils & Sénécal, rapporte une vente active dans toutes les spécialités de la maison, telles que le Vin Phosphaté des R.R. Pères Trappistes et les Cognacs V. Fournier.

Les paiements sont réguliers.

* * *

Le représentant de la Hamilton Brass Mfg. Co. Ltd., nous informe qu'il y a une reprise sérieuse dans la demande pour toutes les fournitures de bar et que tout fait prévoir que la saison du printemps sera très active.

La collection est bonne.

* * *

MM. Bass & Co., les grands brasseurs anglais, ouvriront très prochainement une agence à Montréal où l'on pourra se procurer directement les bières en fûts, ainsi que les bières embouteillées de cette brasserie si connue.

Nous croyons savoir que cette agence sera sous la direction de MM. S. B. Townsend & Co., de Montréal.

* * *

MM. G. H. Mumm & Cie se sont rendus acquéreurs de la maison Jules Mumm & Cie. faisant également le commerce des vins de Champagne.

* * *

MM. S. B. Townsend & Co. rapportent que les commandes d'exportation sont nombreuses; par contre, la température contraire est cause d'un certain ralentissement pour les livraisons immédiates.

Les paiements continuent à être satisfaisants.

DANS LE MONDE DES HOTELIERS

L'établissement de M. Dan Daigneault situé Rue Notre-Dame, près du Palais de Justice, et connu sous le nom de "Dan's Café" a tout récemment changé de mains. Le nouveau propriétaire, M. Oscar H. Lesage, est un des hôteliers les plus connus de Montréal.

M. S. Arbour, propriétaire de l'hôtel bien connu rue St-Laurent, vient de vendre son établissement à M. Panneton, de Trois-Rivières. Nous croyons savoir que le prix payé a été de $25.000.00.

\+ \+ \+

M. W. A. Mitchell, représentant MM. J. Robertson & Son Limited, vient de terminer une tournée d'affaires dans les principales villes de la province de Québec. Il visite actuellement la clientèle des hôtels de Montréal et place de fortes quantités de l'excellent Scotch "Private John".

\+ \+ \+

M. J. A. St-Charles, qui, autrefois occupait un emploi dans les bureaux de MM. F.-X. St-Charles & Cie, visite actuellement la clientèle des hôteliers de Montréal dans les intérêts de cette maison.

\+ \+ \+

M. Charles Lowry succède à M. S. White comme propriétaire du "Wayne", situé Rue Notre-Dame Ouest.

PERSONNEL

—M. Aug. Paasche, de MM. Renault & Cie, de Cognac, était de passage à Montréal dans le courant de Février.

—M. Wm. Ireland, représentant la Freyseng Cork Co Ltd, de Montréal, vient de faire un voyage dans les Cantons de l'Est.

—M. D. Law, de MM. Law, Young & Co, fait actuellement un voyage d'affaires en Europe.

—M. Otto Zepf, directeur-gérant de MM. Freyseng Cork Co. Ltd, à Montréal, s'est tout dernièrement rendu à Toronto pour assister à l'assemblée annuelle des actionnaires de cette compagnie.

—M. H. O. Wootten, gérant-général de la maison John Robertson & Son Ltd, est attendu à Montréal vers la fin du mois courant. M. Wootten vient de visiter les principales villes de la côte du Pacifique, y compris San Francisco.

—M. J. F. Sénécal, de MM. Motard, fils & Sénécal, arrive d'un voyage dans le district d'Ottawa. Il a obtenu un succès remarquable dans le placement des cognacs V. Fournier.

—M. F. W. Meagher, voyageur de MM John Robertson & Son Ltd, parcourt actuellement les Provinces Maritimes.

—C'est avec plaisir que nous apprenons que M. J. O. Motard vient de faire un excellent voyage d'affaires aux Etats Unis. M. Motard a visité, pendant son absence, New-York, Boston, ainsi que les principaux centres de la Nouvelle-Angleterre.

—Parmi les représentants des maisons de Cognac récemment de passage à Montréal, on nous signale les noms de M. Théo. Mériot, représentant MM. Pélisson père & fils, et de M .J. O. Pérodeau, de la maison J. O. Briand & Co.

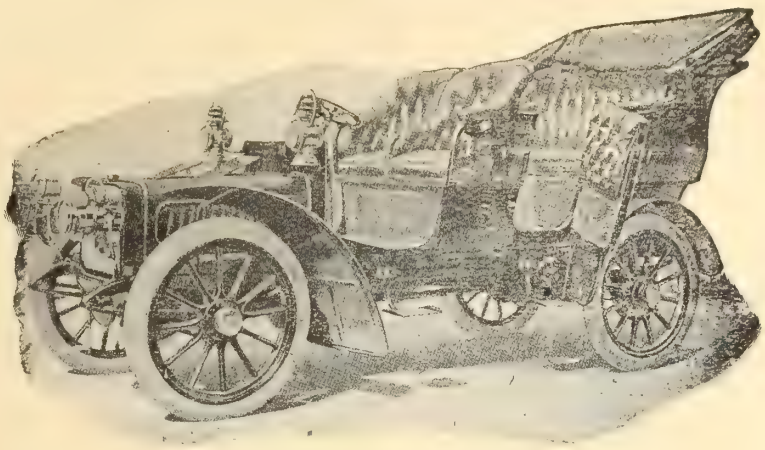
—M. Hermann von Mumm, chef de la maison G. H. Mumm et Cie., a tout dernièrement passé une semaine à New-York.

L'Unique
DECAUVILLE

LIVRAISON IMMEDIATE

Garantie pour 365 jours

CARROSSERIE de..... LUXE



PNEUS MICHELIN

DOUBLE PHAETON

Entrées Latérales. Capote Américaine Ordinaire.

" Rien ne sert de courir, il faut arriver à point."
Avec une **Decauville** on arrive toujours au but.

Nous pouvons fournir sur les chassis Decauville tous les Modèles de Carrosserie qui nous sont demandés.....

Sur demande nous envoyons le catalogue franco, ainsi que tous renseignements désirés.

The Canadian Motor Car Company

Bureaux: 25 rue St-Gabriel. Salle d'Exhibition: 2525 rue Ste-Catherine.

MONTREAL.

NOS PRIX COURANTS

Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou manufacturiers.

ABSINTHE

	La cse
Edouard Pernod	15.00
G. Pernod	13.50
H. G. Pernod	15.00
Pernod Fils	15.00

AMERS

Amer Picon	11.00
Sanchez Romate Hermanos	
Orange Sherry	8.00

APERITIFS

Dubonnet.	La cse
Litres	12.00
Massardier et Granjon	**La cse**
Quina-excelsior [15 litres]	15.00
Violet Frères.	**La cse**
Byrrh, 12 litres	11.00
La bouteille	1.00

BIERES ANGLAISES

S. Allsopp & Sons.	qts.	pts.
No. 1 India Pale	2.55	1.62½
Bass'		
E. & J. Burke's Bottling	2.65	1.65
Read Bros. Dog's Head	2.65	1.70
Boar's Head	2.65	
Bull dog	2.45	1.70
G. H. Hibbert's Bottling	2.65	1.65
Machen & Hudson		
Marque "Beaver"	2.50	1.55

BIERES ECOSSAISES

Témiants	2.50	1.65

BIGARREAUX

Dandicolle & Gaudin.	qts.	pts.
Bigarreaux au Marasquin	9.00	6.00
Nelson Dupoy.		
Bigarreaux	8.00	9.00
P. Durand		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	7.50
St-Hubert		
Bigarreaux au Marasquin	8.50	5.00
Talbot Frères		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	4.00
Teysonneau		
Bigarreaux au Marasquin	10.00	6.00

BOURGOGNES BLANCS

Bouchard, Père & Fils.	qts.	pts.
Chablis	8.00	9.00
Chablis, 1889	11.75	
F. Chauvenet.		
Montrachet [marq. Guiche]	20.00	10.00
Chablis Supérieur	7.25	8.25
C. Marey & Liger-Bélair		
Chablis	8.50	9.50
Frédéric Mugnier		
Chablis	8.00	9.00
Pierre Ponnelle.		
Chablis	7.50	8.25
Jules Régnier & Cie		
Chablis Supérieur	8.00	9.00
Chablis Moutonne	10.00	11.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES MOUSSEUX

Bouchard, Père & Fils.	qts.	pts.
Beaune	16.00	17.00
Nuits	18.00	19.00
F. Chauvenet.		
"White Cap" [blanc]	23.00	25.00
"Pink Cap" [rose]	23.00	25.00
"Red Cap" [rouge]	22.00	24.00
C. Marey & Liger-Bélair.		
Nuits — rouge	17.00	18.50
Pierre Ponnelle.		
Nuits Mousseux Qts. 12		19.00
Nuits Mousseux Pts. 24		20.00
Volnay Qts. 12		19.00
Volnay Pts. 24		20.00
White Burgundy Qts. 12		19.00
White Burgundy Pts. 24		20.00
Jules Régnier & Cie		
Nuits	16.00	17.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES ROUGES

Bouchard, Père & Fils.	qts.	pts.
Macon	6.50	7.50
Beaujolais	8.00	9.00
Beaune	8.00	9.00
"Club"	8.00	9.00
Pommard	9.00	10.00
Nuits	12.50	13.50
Chambertin	16.00	17.00
Clos de Vougeot	20.00	21.00
Bouchot-Ludot.		
Au gallon: 90c et plus.		
J. Calvet & Co.		
Beaune 1889	9.00	10.00
Pommard 1887	11.50	12.50
Volnay 1889	13.75	14.75
Chambertin 1887	18.00	19.00
F. Chauvenet		
Clos-de-Vougeot	25.50	26.50
Chambertin	18.50	19.50
Romanée	18.50	19.50
Corton [Clos-du-Roi]	15.50	16.50
Nuits	13.00	14.00
Volnay	12.50	13.50
Pommard	11.50	12.50
Beaune	10.00	11.00
Moulin-à-Vent, Macon vieux Supérieur	9.00	10.00
Beaujolais	7.00	8.00
Macon [Choix]	6.50	7.50
A. Lalande & Cie.	**qts.**	**pts.**
Macon	4.40	5.40
Beaujolais	5.00	6.00
Beaune	6.00	7.00
Pommard	6.60	7.60
C. Marey & Liger-Bélair.		
Beaujolais	6.25	7.25
Macon	6.50	7.50
Beaune	6.75	7.75
Pommard	8.50	9.50
Nuits	13.00	14.00
Chambertin	16.50	17.50
Frédéric Mugnier		
Beaujolais	6.00	7.00
Macon	6.50	7.50
Beaune	7.00	8.00
Pommard	8.50	9.50
Nuits	10.50	11.50
Chambertin	15.00	16.00
Pierre Ponnelle.		
Macon	6.00	6.75
Beaujolais	6.00	6.75
Moulin à Vent	7.00	7.75
Beaune	8.00	8.75
Pommard	8.50	9.25
Volnay	9.00	9.75
Nuits	10.00	10.75
Corton	11.50	12.25
Chambertin	12.50	13.25
Jules Régnier & Cie		
Beaujolais	6.50	7.50
Macon	7.00	8.00
Nuits	8.50	9.50
Beaune	9.00	10.00
Pommard	11.00	12.00
Corton	13.00	14.00
Chambertin	15.00	16.00
Tache Romanée	20.00	21.00
Clos Vougeot	19.00	20.00

CHAMPAGNES

Ackerman-Laurance.	qts.	pts.
"Dry-Royal"	15.75	16.75
½ pts. paniers 1 doz ; paquets de 4 paniers		18.00
Bertin Fils.		
Paniers	11.00	12.00
Cardinal	12.50	13.50
Deutz & Geldermann.		
Gold Lack, Sec, cuvée 1898	29.00	31.00
Gold Lack, Brut	31.00	33.00
R de Veslud.		
Carte Blanche	18.00	19.00
Duc de Pierland	14.00	15.00
Louis Duvau	13.50	15.00
Alfred Gratien		
Réserve	14.00	15.00
Heidsieck & Co.		
Dry Monopole	31.00	33.00
E. Mercier & Cie, Epernay.	24.00	26.00
Moët & Chandon.		
White Seal	28.00	30.00
Brut Imperial	31.00	33.00
G. H. Mumm & Co.		
Extra Dry	28.00	30.00
Selected Brut	31.00	33.00
Selected Brut 1898	32.00	34.00
Selected Brut 1895	38.00	40.00
Ruinart Père et Fils.		
Brut	31.00	33.00
Veuve Amiot		
Carte d'Or	16.00	17.00
Carte d'Argent	10.50	11.50
Veuve Chomedy	**Qts.**	**Pts.**
Extra Dry	11.50	12.50
Veuve Clicquot Ponsardin.		
Sec	28.00	30.00
Brut	30.00	32.00
Veuve Bara Noël	17.00	18.00
Robert Bouche & Cie	**qts.**	**pts.**
Extra sec	28.00	30.00
Brut	30.00	32.00
Veuve A. Devaux	13.00	15.00
Veuve Pommery, Fils & Cie		
Sec, ou Extra Sec	28.00	30.00
Brut [vin naturel]	30.00	32.00

CIDRES MOUSSEUX

Paul Saintier.	La cse
Cidre de Normandie . . . qts.	4.50

CLARETS

A. Balayé & Cie.	qts.	pts.
Haut Barsac	4.00	5.00
Haut Barsac, au gallon		1.05
Barton & Guestier.	**qts.**	**pts.**
Floirac	5.00	6.00
Medoc	5.25	6.25
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Château Leoville	20.00	21.00
Château Larose	20.00	21.00
Château Margaux	24.00	25.00
Château Lafitte	24.00	25.00
Bordeaux Claret Co.		
Bon Bourgeois	3.00	4.00
St-Julien	3.50	4.50
Montferrand	4.00	5.00
Château Brûlé	5.00	6.00
J. Calvet & Co.		
St-Vincent	3.50	4.50
Medoc	4.50	5.50
Floirac	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
Château de Montlys	6.25	7.25
Saint-Julien	6.00	7.00
Bataillez	9.00	10.00
Pontet-Canet 1893	10.00	11.00
Pontet-Canet 1887	11.50	12.50
Leoville Barton 1889	14.25	15.25
Smith Lafitte 1890	14.75	15.75
Mouton Rotschild		
Cruse & Fils Frères.	**qts.**	**pts.**
Medoc	5.25	6.25
Chateau Bouliac	6.00	7.00
St-Julien	6.00	7.00
Margaux	7.00	8.00
St-Estèphe	7.50	8.50
St-Julien Supérior	7.50	8.50
Château Laujac	8.50	9.50
Pontet Canet	9.50	10.50
Léoville	11.25	12.25

Larose	1893	12.25
Lafite	1893	13.25
Grand Vin Château Pontet-Canet	1893	13.25 14.25
Grand Vin Château Giscours	1893	18.50 19.50
Grand Vin Château Léoville	1893	18.50 19.50
Grand Vin Château Larose		21.50 22.50
Grand Vin Château Margaux	1893	23.50 24.50
Grand Vin Château Lafite	1893	26.00 27.00
Grand Vin Château Mouton Rotschild	1895	28.00 29.00

Domaine Tivoli.

	qts.	pts.
Bon Bourgeois	2.75	3.50
St-Julien	3.75	4.50
St-Estephe	4.75	5.50
Pomerol	5.00	5.75
St-Emilion	5.50	6.25
Au gallon	.90	

Faure Frère.

	qts.	pts.
Bon Bourgeois	3.00	4.00
Côtes	3.50	4.50
Bon-Ton	4.00	5.00
St-Emilion	4.50	5.50
Ch. Dugay	6.00	7.00
Floirac	4.50	5.50
Medoc	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Pontet Canet	9.00	10.00
Château Gruaud Larose	12.00	13.00
Côtes.. le gallon.	1.00	

L. Gaudin & Cie

	Qts.	Pts.
St-Estèphe	3.00	3.50

Nathaniel Johnston & Fils.

	qts.	pts.
Ordinaire	4.00	5.00
Château Chamfleuri	4.00	5.00
St-Loubes	4.75	5.75
"Club"	5.00	6.00
Medoc	5.50	6.50
Margaux	5.75	6.75
St-Julien	6.00	7.00
St-Estephe	7.00	8.00
Château Dauzac	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Margaux Supérieur	11.00	12.00
Château Beaucaillou	15.00	16.00
Château Leoville	18.50	19.50
Château Larose	18.50	19.50
Château Margaux	20.00	21.00
Château Lafitte	21.00	22.00

A. Lacoste & Fils

	qts.	pts.
St-Julien	2.50	3.00
Médoc	2.75	3.25

A. Lalande & Cie.

	qts.	pts.
1893 Medoc	4.40	5.40
1890 Floirac	4.40	5.40
1889 St-Julien	4.80	5.80
1893 St-Emilion	5.20	6.20
1890 St-Estephe	5.20	6.20
1889 Château Pontet Canet	6.80	7.80
1889 Château Leoville	11.00	12.00
1889 Château Lafitte	14.00	15.00

Latrille ou Labour.

Année 1903 le gallon		0.65
Plus vieux, le gallon de	0.75 à	1.20

Léon Pinaud

St-Julien	2.50	3.50

COCKTAILS

	La cse
Cook & Bernheimer Co.	
Manhattan, Martini, Tom Gin, Vermouth, Gin, Whiskey, American	9.50
G. F. Heublein Bros. "Club".	
Manhattan, Martini, Whiskey, Vermouth, Old Tom, ou assortis.	12.75
D. McManamy & Co's "Saratoga"	
Manhattan Club Whiskey Brandy, Holland Gin	8.25

COGNACS

	La cse
Bisquit, Dubouché & Cie.	
★ qt.	9.50
10 years old qt.	12.25
Old Liqueur. 20 years old, qt.	16.00
V. V. S. O. P. 55 years old, qt.	45.00
Au gallon	4.00 @ 10.00
J. Borianne.	La cse
X X X	7.50
Au gallon	3.75 @ 4.75

Boulestin & Cie.

	1 cse	5 cses
1 Etoile Qts.	12.00	11.75
1 Etoile Pts.	13.00	12.75
1 Etoile Flasks	13.00	12.75
3 Etoiles Qts.	15.00	14.75
V. S. O. P. Qts.	20.00	19.50
V. V. S. O. P. Qts.	28.00	27.50

Boutelleau & Co. La cse

F. P. Quarts	9.50
F. P. Quarts (Dark)	9.50
F. P. Pints (2 doz)	10.50
F. P. Half Pints (4 doz)	11.50
F. P. 24 Flasks, sans verre	10.50
F. P. Imperial Flasks	10.50
One Diamond	10.50
Two Diamonds O. B.	12.50
Three Diamonds V. O. B.	14.00
Four Diamonds X V. O. B. 1831	16.00
1824	21.00

5 caisses à la fois, 25c de moins par caisse.
10 caisses à la fois, 50c de moins
Au gallon [preuve] 4.00 @ 6.00

Boutelleau Fils. La cse

V. S. O. P. 1855 qt.	16.00
Doctor's Special qt.	11.00

Paul Cardin. La cse
Qts. 7.00; 24 flk. 8.00; 48 1-2 flk. 9.00

Châteaubel. La cse

Quarts	8.00
Pints	9.00

Jules Coadon & Co. La cse
Quarts.
24 flasks.
Au gallon 3.90 @ 4.50

Cognac Distillers Association. La cse

★★★ vieux	9.00
V. O. 12 ans.	12.00
V. S. O. P. 20 ans.	15.00
X. X. O. 1858	20.00

	au gal
3 grapes. vieux	3.75
V. O.	4.00
1875. Liqueur	5.50

Comandon & Co. La cse

Special	9.50
Reserve extra	10.50
★★ et X. O.	15.00
V. S. O. P.	16.50
Au gallon	4.50 7.50

H. Cottinaud & Cie

★	7.00
★★	7.50
★★★	8.00
V. O.	8.75
V. S. O.	9.25
V. S. O. P.	11.75

Chs Couturier & Cie. La cse

3 Stars Bouteilles	7.50
3 " ½ "	8.50
3 " ¼ "	9.00
3 " 16 Impl. Flasks capsules.	8.50
24 Flasks	8.50
32Flasks	8.50
48 ½ Flasks	9.00

	Au gal.
Quarts	3.80
Octaves	3.85
½ Octaves	3.95
Au gallon	4.00

B. Léon Croizet.

	1 cse	5 cses
1 Grape	9.00	8.50
★	10.00	9.50
★★★	12.00	11.50
V. S. O. P.	17.00	16.50
Château St-Même 1860	24.00	23.00
Château Flaville, 1856	36.00	34.00

D'Angely. La cse

XXX	6.50

De Lormont. La cse

XXX	6.50

Dervos & Cie.

	1 cse	5 cses
Quarts	8.00	7.75
Pints	9.00	8.75
24 flasks n. c.	9.00	8.75

Paul Devaux. La cse

Qts.	7.50
Videaux XXX.	8.00

A. E. Dor. La cse

★	9.00
★★	10.50
★★★	12.50

Clos de Réserve
Grande Fine Champagne 12.00

Marque Globe

★★★★	18.00
★★★	16.00
★★	14.00

James Jeantry & Co.

Spécial	8.00
★★★	9.50

Gabriel Dubois & Cie. La cse

Etiquette or et rouge, qts.	9.50
Etiquette or et rouge, 24 flks.	10.50
Etiquette or et rouge, 48 ½ flks.	11.50
Etiquette Bleu argent. qts.	11.25
Etiquette Bleu argent, 24 flks.	12.25
Etiquette Bleu argent, 48 ½ flks.	13.25
Au gallon No 1	3.90
Au gallon No 2	4.30
Au gallon No 3	4.85

Jules Dupont & Cie La cse

1 Grappe	9.00
★	10.00
★★★	12.00
V. S. O. P.	15.00
1850 Grande Fine Champagne	17.00

	Au Gal.
Qrt casks	3.90
Octaves	4.00
½ Octaves	4.10

M. Durand & Cie La cse

★★★	Qts. 5.50
★★★	Pts. 6.50
★★★	¼ B. 6.75
24 flasks n. c.	6.00
48 1-2 flasks n. c.	7.00

Par 5 cses, 25c. de moins.

P. Frapin & Cie. La cse

★ qt.	9.50
Medical qt.	10.50
20 years old qt.	13.00
25 years old qt.	16.00
30 years old qt.	19.00
Au gallon	4.00 @ 7.00

Fromy Rogee & Cie.

Three Diamants, Grand Prix	9.50
Extra Reserve	10.00
Medical Reserve	12.00
20 years old	16.50
1858	20.00
Au gallon	4.25 @ 6.50

Gonzalez, Staub & Cie.

	1 cse	5 cses
Quarts. Ord.	9.00	8.75
Pints	10.00	9.75
24 Flasks	10.00	9.75
1 Etoile Qts.	11.50	11.25
3 Etoiles. Qts.	14.00	13.75
V. S. O. Qts.	16.50	16.25
V. S. O. P. Qts.	18.25	18.00

Jas. Hennessy & Co.

	qts.	pts.
★	13.00	14.00
★★★	16.00	
V. O.	17.25	
S. O.	25.00	
X. O.	30.00	
X. S. O.	35.00	
X. X. O.	45.00	
Extra	50.00	

James Henry & Co. La cse
Qts. 6.25; 24 flk. 6.75; 48 1-2 flk. 7.75

Robert Henry. La cse
Wired Quarts. 8.00

Jimenez & Lamothe. La cse

XXX.	qt. 11.00
V. S. O. P.	qt. 15.50
1890.	qt. 18.00

1865.. .. .. .. qt. 20.00
Au gallon.. .. .. 4.25 @ 4.35

Legrand. La cse
Quarts.... .. 7.00
24 Flasks.... .. 8.50

F. Marion & Cie. La cse
★★★ bouteilles
16 Impl. Flasks tumblers .. 8.00
24 Flasks capsules .. 7.00
32 Flasks capsules .. 7.50
48 ½ Flasks capsules .. 8.00
24 ½ Bouteilles .. 7.00
48 ½ bouteilles .. 8.00
Au gal.
Quarts .. 3.40
Octaves .. 3.50
½ Octaves .. 3.60
Gallon .. 3.75

Martell & Co. La cse
Une Etoile.. .. qt. 12.75
3 Etoiles... .. qt. 16.00
V. O. .. qt. 17.25
V. S. O. P.. .. qt. 18.75
V. V. S. O. P. .. qt. 38.00

J. Nicolet & Cie. La cse
Quarts.. .. 7.50
24 Flasks avec verre... .. 9.00
Au gallon [preuve] .. 3.65 4.25

J. Nicot & Cie. La cse
★.. .. 9.50

Otard, Dupuy & Cie. La cse
Spécial.. .. qts...... 9.50
Une étoile.. .. qts...... 12.00
Deux étoiles. .. qts...... 14.00
Trois étoiles.. .. qts...... 16.00
V. S. O. P.. .. qts...... 17.50

V. Pinot & Cie La cse
★★★ .. qts. 6.00
★★★ .. pts. 7.00
★★★ .. ¼ botl. 7.25
V. O. .. qts. 7.00
V. O. .. pts. 8.00
24 flasks n. c. .. 6.75
48 1-2 flasks n. c. .. 7.50
Par 5 cses, 25c. de moins.

C. Pluchon & Cie
Quarts .. 7.25 7.00

E. Puet. La cse
★ .. qts...... 9.50
Au gallon. .. 4.00 @ 7.00

Quantin & Co. La cse
★★★ .. qts...... 9.50
Au gallon .. 4.25 @ 5.50

J. Rémy
Quarts.... .. 6.50
Flasks .. 7.50
1-2 flasks .. 8.50

Renault & Cie. La cse
★ .. qts...... 10.00
V. O... .. qts...... 12.00
3 étoiles S. V. O.. .. qts...... 15.00
V. S. O. P.. .. qts...... 21.00
Club.. .. qts...... 18.00
50 Years Old.. .. qts...... 40.00
Au gallon... .. 4.00 @ 10.00

Ph. Richard. La cse
S. O... .. qts...... 22.50
Fleur de Cognac .. qts...... 15.00
V. S. O. P.. .. qts...... 12.25
V. S. O. P.. .. pts...... 13.25
V. S. O. .. qts...... 10.50
V. O. .. qts...... 9.00
V. O. .. pts...... 10.00
V. O. 24 Flasks, plain .. 10.00
V. O. 24 Flasks, tumblers.. .. 10.50
V. O. 16 Imp. Flasks .. 10.50
V. O. Preuve Au Gal.
V. O. Barriques .. 3.80
V. O. Quarts .. 3.90
V. O. Octaves .. 4.00
V. O. ½ Octaves .. 4.10
V. O. Au gallon .. 4.25
V. O. 15 S. P.
V. O. Barriques .. 3.40
V. O. Quarts .. 3.50
V. O. Octaves .. 3.60
V. O. ½ Octaves .. 3.65

V. O. Au Gallon .. 3.75
V. S. O. P.
V. S. O. P. Quarts .. 5.15
V. S. O. P. Octaves .. 5.25
V. S. O. P. ½ Octaves .. 5.35
V. S. O. P. Au Gallon .. 5.50
Fine Champagne.
Fine Champagne Octaves .. 5.80
Fine Champagne ½ Octaves .. 5.90
Fine Champagne Au Gallon .. 6.00

Jules Robin & Cie. La cse
Quarts... .. 9.50
24 Flasks.. .. 10.00

Sazerac de Forge & Fils. La cse
Quarts.. .. 9.50
Flasks.... .. 10.25
Au gallon... .. 4.25

Soc. des Prop. Vinicoles de Cognac, marque "La Salamandre".
Spécial .. qts.. 10.50
Invalid's .. qts.. 11.00
Medicinal .. qts.. 11.00

J. Sorin & Cie.
Au gallon.. .. de 3.75 @ 5.00

O. Tesson & Cie. La cse
Trois étoiles.. .. qts.. 6.50
Pints.... .. 7.50
Half Pints.... .. 8.50
16 Flasks imp.,. .. sans verre.. 8.00
24 Flasks,. .. sans verre.. 7.50
48 ½ Flasks.. .. sans verre.. 8.50
100 ¼ de bouteille... .. 10.00
Au gallon.. .. 5 à 6 U. P.. 3.60

EAUX

Apenta Hungarian, Aperient La cse
25 Quarts .. 6.25
50 Pints .. 9.50

Apollinaris La cse
50 Quarts... .. 7.50
100 Pints.. .. 10.50
100 Splits... .. 8.50

Cantrell & Cochrane. La doz
Belfast Ginger Ale.. .. 1.40
Club Soda.. .. 1.40
Seltzer... .. 1.40
Potass Water.. .. 1.40

Jewsbury & Brown. La doz
Soda Water.. .. 1.40
Dry Ginger Ale.. .. 1.40
Quinine Tonic.. .. 1.45
Potass Water.. .. 1.40

Rubinat. La cse
Sources Serres purgatives. 50 btles .. 9.50

Schweppe's, de Londres. La doz
Soda Water Co. Cylindres, pour 2.. 1.35
Soda Water, Bombays.. .. pour 3.. 1.50
Soda Water, Splits.. .. pour 1.. 1.10
Dry Ginger Ale.. .. 1.40
Seltzer... .. 1.40
Potass Water.. .. 1.40

St-Galmier. La cse
Source Badoit.. .. 6.00
Source Romaine, 50 btles. .. 7.50

Vichy. La cse
Célestins, Grande Grille, Hôpital, Hauterive.. .. 10.00
Principale.. .. 7.00

Vichy-Cusset 7.50

Vichy St-Yorre La cse
Source St-George.. .. 8.00

Bassin de Vichy
Source St-Louis.. .. 7.50

	50	100	100
White Rock Lithia.	qts.	pts.	spts.
A la caisse ..	7.50	10.50	8.50
A la doz. ..	1.90	1.35	1.10

GIN

Blankenheym & Nolet. La cse
Marque 'Clef', C'ses Rouges.. .. 10.50
Marque 'Clef', C'ses Vertes.. .. 5.00
Marque 'Clef', C'ses Violettes .. 5.00
En cruchons vieux.. .. 9.50
Au gallon.. .. de 3.05 @ 3.20

John de Kuyper & Son La cse
Caisses Rouges .. ..15s........ 11.75
Caisses Vertes. .. ..12s........ 6.25
Caisses Violettes.. .. ..24c........ 5.50
Au gallon .. ..3.15 à 3.30

P. Hoppe, "Night Cap" La cse
Rouges.. .. 10.65
Jaunes.. .. 11.00
Vertes .. 6.25
Bleues.. .. 6.00
Violettes.. .. 2.50
Au gallon .. 3.05 3.25

P. Hoppe, "Imperial" La cse
Rouges.. .. 10.50
Vertes .. 5.00
Violettes .. 2.45

A. Houtman & Co. La cse
Rouges .. 11.00
Vertes .. 5.00
Violette .. 5.00
Au gallon.. .. 3.10 3.20

H. Jansen. La cse
Vertes.. .. 6.00
Rouges.... .. 11.60
Ponys.... .. 5.25
Black Horse, Rouges .. 10.50
Black Horse, Vertes .. 5.65
Black Horse, Ponys.... .. 4.90

Melchers, de Berthierville La cse
Croix Rouge. Caisses Rouges.. .. 11.25
Croix Rouge. Caisses Vertes. .. 5.85
Croix Rouge. Caisses Violettes. .. 5.00

J. J. Melchers La cse
Honey Suckle, Cruch. verre .. 9.00
Honey Suckle, Cruch. pierre .. 9.00

P. Melchers La cse
Juniper Tree. Caisses Rouges.. .. 9.50
Juniper Tree. Caisses Vertes. .. 4.50
Juniper Tree. Caisses Violettes. .. 2.25
Au gallon. ¼ Casks.. .. 3.00
Au gallon. Octaves. .. 3.05
Au gallon. ½ Octaves.. .. 3.10

Netherland's Steam Distillery Co. La cse
Kiderlen's "Croix d'honneur".
Caisses Rouges.. .. 11.00
Caisses Vertes.. .. 5.25
Caisses Violettes.. .. 2.50
Cruchons verre — 12s 2⅔ gals. . 10.50
Cruchons verre — 24s 2⅔ gals. . 11.50
Cruchons verre — 12s 5 gals. . 17.50

A. C. A. Nolet La cse
Caisses Rouges.. .. 10.75
Caisses Vertes.. .. 5.75

Pollen & Zoon La cse
Caisses Rouges .. 10.50
Caisses Vertes.. .. 5.00
Caisses Violettes.. .. 2.50
Au gallon .. 3.00 @ 3.25

Wynand-Fockink. La cse
12 Cruchons.. .. 10.00
12 Bouteilles .. 9.50

LAGERS

Schlitz. Le qt
Pts. 10 doz au quart .. 12.75
Pts. la doz .. 1.35

Beauport. La doz.
Pts. 2 doz à la caisse .. .60
Splits 4 doz à la caisse .. .35

LIQUEURS

Bénédictine qts. pts.
12 litres... .. 19.50 21.00

Bonald & Fils. La cse
Raphaelle — chartreuse verte.. 22.00

Briand & Jaquet. La cse
Cherry Whiskey .. 7.00
Blackberry Brandy .. 7.00
Cherry Brandy .. 7.50

Marie Brizard & Roger, fondée 1755.
Anisette... .. 13.50
Curaçao, Orange ou Blanc.. .. 12.50
Marasquin... .. 13.00
Kummel, Superfin. .. 12.00
Kummel Crystallisé.. .. 12.50
Green Peppermint.. .. 13.00
Crème de Menthe, Blanche... .. 13.00
Cherry Cordial. .. 12.00
Cherry Brandy.. .. 12.00
Blackberry Brandy... .. 12.00
Kirsch.. .. 11.00

Bitter Triple... 12.00
Liqueurs assorties.. 13.00
Crème de Menthe Verte. 13.00
Crème de Moka.. 13.00
Crème de Cassis 13.00
Crème de Noyau 13.00
Eau-de-vie de Dantzik... 13.00
Orange Bitters.. 9.50
Punch au Kirsh.. 11.00
Peach Brandy... 12.00

F. Cazanove, Bordeaux.

Liqueurs du Père Kermann
Jaune. qts 14.25
Jaune.. pts 16.75
Verte.. pts 16.75
Peppermint. 11.25
Anisette.. 11.25
Curacao Rouge.. qts 13.25
Curacao Rouge. qts 14.00
Maraschino.. 11.00
Kummel Cristallisé.. 12.75
Cherry Brandy.. 13.50
Crême de Prunelles.. 17.25
Crême de Cacao.. 14.00
Crême de Menthe verte.. 11.00
Crêmes assorties.. 12.00
Punch au Rhum.. 11.50
Crême de cassis.. 10.00
Cordiales assortis.. 12.00
Kirsch Cazanove.. 13.25
Kirsch Figeroux.. 10.50
Absinthe Regnier.. 13.25
Absinthe Figeroux.. 12.00
Rhum Ste-Luce.. 14.50
Rhum Kingston.. 11.75
Bitter Figeroux.. 9.00
Vermouth.... 11.00
Sirop de Grenadine.. 8.00
Crême de Mandarines. 13.50
Crême de Fine Champagne. 12.50

Delizy & Doistan — qts. — pts.
Curaçao .. 12.00
Marasquin .. 12.00
Kummel .. 12.00
Liqueur jaune .. 15.00 — 16.00
Liqueur verte .. 16.00 — 17.00

Alex Droz & Cie. — qts. — pts.
Crême Cacao-Chouva.. 16.00 — 17.00

Nelson Dupuy. — qts. — pts.
Maraschino... 12.00
Grenadine... 8.50

Frémy Fils. — qts. — pts.
Cherry Whiskey, [Chesky] 16.00 — 17.00
Orange Whiskey... 14.00

J. Gallifet & Cie. — La cse
Anisette.. Litre 12 — 13.00
Crême de Cacao .. Litre 12 — 14.00
Crême de Cassis .. Litre 12 — 13.00
Crême Fine Champagne Litre 12
Crême Peppermint.. Litre 12 — 13.00
Eau de Vie Dantzick.. Litre 12 — 14.00
Fine Prunelle .... Stone jar 12 — 14.00
Kirsch vieux.. Litre 12 — 13.00
Kummel .. ¾ Litre 12 — 11.00
Liqueur jaune .. Litre 12 — 14.00
Liqueur jaune .. ½ Litre 24 — 15.00
Liqueur verte .. Litre 12 — 14.50
Liqueur verte.. ½ Litre 12 — 15.50
N'Importe quoi .. Litre 12 — 12.50

Gaston Gaudin Fils. — La cse
Cherry Brandy.. qts. — 6.50
Cherry Whiskey .. qts. — 6.50
Blackberry Brandy .. qts. — 6.50
Apricot Brandy.. qts. — 6.50

P. Garnier. — La cse
Liqueur d'or, 12 litres.... 20.00
Liqueur jaune (chartreuse) .. 20.00

La Grande Chartreuse — qts. — pts.
Jaune .. 25.00 — 26.50
Verte .. 30.50 — 32.00

Jules Lamothe. — qts. — pts.
Cherry Whiskey... 9.00

Melrose Drover Ltd.
Cherry Whiskey.. 11.00

Frédéric Mugnier. — qts. — pts.
Crême de Menthe Verte.. 11.00
Cherry Brandy.. 11.00
Cacao l'Hara à la Vanille.. 12.50
Kirsch *** .. 11.00
Prunelle de Bourgogne. . 12.50
Crême de Framboises... 12.25
Fine Bourgogne, 12 lit.. 20.00
Crême de Cassis.. 11.00
Fine Bernard... 15.00
Grenadine... 8.50
Anisette.. 11.00
Kumel.. 12.00

Félix Potin
Curacao Orange.. 12.50
Anisette.. 12.50
Crême de Menthe blanche.. 12.50
Crême de Menthe Verte.. 12.50
Crême de Cacao .. 12.50
Crême de Cassis.. 12.50
Crême de Noyau.. 12.50
Crême de Thé.. 12.50
Crême de Moka.. 12.50
Crême de Vanille.. 12.50
Crême Angélique.. 12.50
Curacao Blanc, triple sec.. 14.50
Maraschino.. 12.50
Fine Prunelle .. 14.00

G. Terrand.
Petite Chartreuse.. 18.00 — 19.00

Wilson. — qts. — pts.
Blackberry Brandy.. 9.00

Wynand Fockink. — qts. — pts.
Anisette Blanche.. 10.00
Crême de Thé .. 10.00
Crême de Vanille.. 10.00
Crême de Cacao .. 10.00
Crême de Mocha .. 10.00
Crême de Violettes .. 10.00
Curaçao Orange.. 10.00
Curaçao Blanc.. 10.00

MADERE

Blandy Bros — La cse
Very Superior... 8.50
Special Selected... 10.00
London Particular... 13.00

Cossart, Gordon & Co.
Au gallon.. 2.50 à 9.00

Manuel Pico.
Au galon.. 3.50 à 4.50

Rutherford & Browne.
Au gallon... de 2.50 @ 10.00

MALAGA

Blandy Bros. — La cse
Etiquette Bleu — pâle-doux. 7.50
Etiquette Blanc—pâle... 10.00

Adolfo de Torres y Hermanos.
Au gallon... de 2.50 @ 5.00

J. Pron & Cie.
Au gallon.. 4.75

MOSELLE

Deinhard & Co. — qts. — pts.
Brauenberger... 9.00 — 10.00
Piesporter . 10.00 — 11.00
Berncasteler Doctor. . 15.00 — 16.00
Crown Sparkling... 18.50 — 20.00
Nonpareil Sparkling... 24.50 — 26.00

Feist Bros. & Sons. — qts. — pts.
Zeltinger.. 1892.. 7.25 — 8.25
Braünberger. 1892.. 10.50 — 11.50
Berncasteler Doctor. . 1889.. 17.00 — 18.00
"Silver Star" Sparkling. . 18.50 — 20.00

Frederick Krote. — qts. — pts.
Sparkling.. 16.00 — 17.00

Kock, Lauteren & Co., [fondée en 1719]. — qts. — pts.
Zeltinger... 8.50 — 9.50
Brauenberg... 12.00 — 13.00
Pisport.. 13.00 — 14.00
Scharzberg — 1895.. 18.00
Sparkling Moselle.. 18.00 — 19.50

Ed. Saarbach & Co.
Zeltinger . 9.00
Piesporter, 1893 . 11.00
Brauneberger . 11.50
Sparkling Moselle . 18.50

Johann Schlitz
Winneger . 6.00 — 7.00
Braünberger . 8.50 — 9.50
Sparkling . 17.00 — 18.00
Hocheimer . 17.00 — 18.00
Cabinet . 23.00 — 25.00

Joh. Bapt. Sturm.
Sparkling Moselle... 15.50 — 17.50
Sparkling Hock... 15.50 — 17.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R
Piesport .. 8.50 — 9.50
Zeltinger .. 9.00 — 10.00
Braünberger .. 15.00 — 16.00
Berncastler Doctor . 16.50 — 17.50

MUSCATS

J. Pron & Cie.
Au gallon .. 3.00

OLD TOM

Boords. — La cse
Old Tom.. 7.25
London Dry.... 7.25

Booth
London Dry.. 8.00
Old Tom.. 8.00

Club
Old Tom.. 6.50
Old Tom au gallon . 3.00

Cold & Co.
Marque Beaver .. Qts. 5.75
Marque Beaver .. Pts. 6.75
London Dry .. Qts. 6.00
London Dry.. Pts. 700

Colonial
London Dry.. 6.50

Gordon
London Dry... 7.50
Old Tom.. 7.50

Hill's & Underwood.
London Dry .. 7.50
Old Tom .. 7.50

Imperial Wine Co. — La cse
London Dry.. 6.50
Old Tom.. 6.50

Thorne.
Old Tom... 7.50
London Dry... 7.50

Wilson
Royal Crown Old Tom.. 6.50
Au gallon... 2.00 @ 3.00

OPORTO

J. W. Burmester — La cse
Royal... 5.00
Crusado.. 6.00
Rich Douro... 9.00
White Port.. 11.00
Old Crusted. . 12.00
Royal Dry Superior .. 18.00

J. M. Caselles y Tarrats
Au gallon. 1.00 à 1.50

Cockburn, Smithes & Co.
Tawny.. La cse. 16.00
Au gallon... 2.75 @ 7.00

Croft & Co.
Au gallon.. 2.40 @ 7.50
A la caisse .. 7.00 @ 24.00

Geo. H. Delaforce.
"Trocadero".. qts. la cse. 9.00

Robt. Delaro & Co.
"Antique"... qts. la cse. 7.00

Diez Hermanos.
Port, au gallon.. 1.95 à 5.00

Guimaraens & Co.
Invalid's Reserve.. La cse. 7.50
Au gallon... 2.25 @ 5.50

Hunt, Roope, Teage & Co.
Au gallon... 2.00 @ 5.50

Meneres & Cie.
Au gallon .. 1.00 @ 8.00

Oliva Morez y Ca.
Old Tawny . 5.50

MacKenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. 2.50 @ 10.00

Robertson Bros. & Co.
Medal Port No 1 . 16.00
Medal Port No 2 . 13.00
Favorita Oporto . 8.00
Au gallon... 1.50 @ 6.50

Sandeman & Co.
Superior Old.. 12.00

"Club"... 18.00
"1890".. 25.00
Au gallon.. 2.50 @ 15.00

T. G. Sandeman & Sons.
Au gallon... 2.75 @ 9.00

Silva & Cosens.
Dow's Admiral.. La cse. 16.50
Au gallon.. 2.50 @ 14.00

PORTER ANGLAIS

	qts.	pts
S. Allsop & Sons	2.55	1.60
Guinness.		
Read Bros. "Dog Head"...	2.60	1.65
E. & J. Burke, bottling..	2.60	1.65
Bull dog	2.60	1.65
Machen & Co.		
Marque Pelican	2.60	1.65
Machen & Hudson.		
Marque "Beaver"..	2.50	1.50

RHUM

	qts.	pts.
Boivin, Wilson & Cie.		
Black Joe	8.00	9.00
No 7...	7.00	8.00
Marie Brizard & Roger.	qts.	pts.
Ste-Croix..	12.00	
P. S. Clément..	11.00	
Jamaïque au gallon..	5.00	
E. & J. Burke,	qts.	pts.
Jamaica..	9.50	
Dandicolle & Gaudin.		
Sambo	7.25	8.25
Marque Lion	8.00	9.50
Saint-Marc..	9.50	
Royal..	11.00	
Diamant Noir	La cse	
Quarts	7.75	
Diamantin.		
Quarts...	8.00	
Habitation L'enfant noire [Martinique]	La cse	
Litres..	13.00	
½ Litre..	10.50	
H. G. Kewney & Co.	qts.	pts.
Old London Dock—1Etoile	7.75	
Old London Dock—3 Etoiles	8.75	
Red Heart.	qts.	pts.
A la caisse...	10.50	
P. Lambert.	La cse	
St. James, 12 litres	14.00	
" 12 3-4 litres	11.50	
" 24 1-2 litres	16.00	
" 48 1-4 litres	19.00	
Navy Reserve		
Jamaïca	9.00	
J. B. Sherriff & Co.		
Marque "Bell"..	9.00	
Marque "Bell", 36 o. p. au gallon..	5.00	
Marque "Blue Star", 36 o. p. au gallon...	4.75	
Talbot Frères.	qts.	pts.
"Fine Fleur"....	8.00	9.00
"Fine Fleur" ½ pt..		10.00
Lilacs....		7.50
Thorne.	qts.	pts.
Marque "Lion"...	8.00	
Liquid Sunshine..	9.50	
Uncle Tom.	La cse	
Qts....	8.00	
Flasks, 24...	8.00	
Western Glow	7.50	

SAUTERNES

A. Balayé & Cie.		
Graves	4.25	5.25
Graves — au gallon..		1.10
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Haut Sauterne...	12.50	13.50
Graves	6.00	7.00
Barsac...	8.75	9.75
Château Yquem..	24.00	25.00
J. Calvet & Cie.	qts.	pts.
Graves..	5.25	6.25
Sauternes..	5.50	6.50
Haut Sauternes .. .. 1901....	11.50	12.50
Cruze & Fils Frères.	qts.	pts.
Sauternes	7.00	8.00
Grand Vin Château Latour Blanche .. .. 1899....	17.00	18.00
Haut Sauternes..	10.50	11.50
Grand Vin Château Yquem.	22.50	23.50
Grand Vin Château Yquem du Marquis de Lur Saluces .. .. 1890....	47.00	48.00
Domaine Tivoli	qts.	pts.
Sauternes	3.75	4.50
Barsac..	5.50	6.25
Haut Sauternes..	6.00	6.75
J. Dutrenit & Cie.	qts.	pts.
Graves...	3.50	4.50
Faure Frères.	qts.	pts.
Sauterne..	4.00	5.00
Sauterne...	5.00	6.00
Haut Sauterne..	8.00	9.00
Château Barsac.	6.50	7.50
Château Yquem....	15.00	16.00
L. Gaudin & Cie.	4.50	5.00
Jimenez & Lamothe.	qts.	pts.
Sauternes..	6.00	7.00
Nathaniel Johnston & Fils.	qts.	pts.
Barsac...	6.00	7.00
Sauternes...	6.00	7.00
Graves...	6.00	7.00
Haut Sauternes..	11.50	12.50
Château Yquem..	20.00	21.00
Labour	3.00	3.50
A. Lacoste & Fils	qts.	pts.
Sauterne	3.00	4.00
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
1890 Graves..	4.80	5.80
1888 Barsac.	5.20	6.20
J. Latrille.	5.25	6.00
Louis Maignen & Co..	3.25	4.25

SHERRIES

Alvarez & Co. .. au gallon.. 1.25
Blandy Bros.
Manzanilla.. La cse.... 8.50
Amoroso.. La cse....11.00
J. M. Caselles y Tarrats.
Au gallon.. ..1.00 à 1.50
F. W. Cosens & Co.
Au gallon.. de 2.00 @ 10.00
Richard Davies.
Au gallon.. 1.50 @ 5.00
Diez-Hermanos.
Sherry, au gallon — de.. ..1.75 à 7.00
Moscatel, au gallon — de.. 1.90 à 2.35
Pajarête, au gallon — de...2.10 à 3.50
Tintilla, au gallon — de....3.85 à 4.65
Pedro Domecq, .. au gallon 1.25 @ 9.00
Manuel Gamboa Ramirez.
Au gallon .. 1.25 @ 4.50
A la caisse .. 4.50 @ 12.00
Levert & Schudel — au gallon.. .. 1.25
Mackenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. 1.50 @ 10.00
M. Misa — au gallon.. .. .. 1.50 @ 6.00
Oliva Morez y Ca. La cse
Golden Sherry 5.50
J. P. Pémartin.
Au gallon.. de 2.00 @ 15.00
Manuel Pico.
Au gallon .. 1.75 @ 4.75
Robertson Bros. & Co.
Amontillado La cse....16.00
Manzanilla La cse....13.00
Olorozo La cse.... 8.00
Au gallon... 1.75 @ 7.50
Sanchez, Romate, Hermanos.
Royal.. La cse.... 5.00
Favorita.. La cse.... 6.00
Club — 1870... La cse.... 9.00
Amontillado... La cse....12.00
Orange.. La cse.... 8.00
Au gallon... 1.50 @ 5.00
Sandeman Buck & Co. (Julian Pémartin)
Pale Dry.. La cse. 12.00
Montilla Fino, very dry. La cse. 12.00
"Club"... La cse. 18.00
Selected Old... La cse. 36.00
"Jubilee"... La cse. 50.00
Au gallon.. de 1.50 @ 10.00
A. R. Valdespino & Co.
Au gallon .. de 1.25 @ 6.50
A la caisse .. de 5.00 @ 15.00
B. Vergara.
Au gallon.. 1.50 @ 4.50

TARRAGONES

Bonsom & Cie.
Au gallon.. 85c à 1.20

VERMOUTH

	La cse
Cte Chazalette & Co.	7.00
E. Martinazzi & Co. [Italien] ..	6.50
Martini et Rossi... ... (Italien)..	7.50
Noilly, Pratt & Co..	7.00
Freund Ballor & Co. .. [Italien]..	6.75

VIN DE GINGEMBRE

	La Cse
Boivin, Wilson & Cie.	
Quarts	4.50
Au gallon	1.20
Cold & Co.	4.00
F. X. St-Charles & Cie.	La cse
Quarts	4.60
Au gallon	1.20

VIN DU RHIN

	qts.	pts.
Deinhard & Co.		
Laubenheim..	7.00	8.00
Nierstein..	8.50	9.50
Rudesheim ..	15.50	16.50
Liebfraumilch ..	17.00	18.00
Hockheim..	18.00	19.00
Marcobrunn..	21.50	
Johannesberg..	25.00	
Steinwein [cruchons]. ..	11.00	12.00
Sparkling Hock ..	17.50	19.00
Feist Bros. & Sons.		qts.
Laubenheimer.. 1893..		6.75
Niersteiner.. 1893..		7.00
Rudesheimer.. 1893..		9.75
Hochheimer... 1893..		10.50
Orignal Liebfraumilch. . . 1893..		12.50
Steinwein in Bocksbeutel,.. 1893..		12.50
Rauenthal, own growth... 1893..		14.50
Pints: $1.00 extra la cse.		
Frederick Krote	qts.	pts.
Laubenheimer...	5.75	6.75
Niersteiner....	6.75	7.75
Rudesheimer...	10.00	11.00
Hochheimer..	10.00	11.00
Steinwein..	11.00	12.00
Liebfraumilch...	14.50	15.50
Johannisberger..	17.00	18.00
Royal Scharzberg..	20.00	21.00
Sparkling Hock, blanc . .	16.00	17.00
Sparkling Hock, rouge ..	18.00	19.00
Kock, Lauteren & Co.,	fondée en 1719.	
	qts.	pts.
Laubenheim..	7.00	8.00
Bodenheim..	7.50	8.50
Nierstein...	8.50	9.50
Steinwein in Boxbeutels....	11.00	
Rudesheim..	15.00	16.00
Liebfraumilch..	15.00	16.00
Giesenheim..	16.00	17.00
Hocheim...	18.00	19.00
Johannisberg..	21.00	22.00
Claus Johannisberg—1893 . .	30.00	
Sparkling Hock..	18.00	19.50
Ed. Saarbach & Co.	qts.	pts.
Niersteiner	8.50	
Laubenheimer	8.50	
Rudesheimer	11.00	
Liebfraumilch	12.00	
Hocheimer	13.00	
Royal Scharzberg	16.00	
Steinwein in jugs	17.00	
Sparkling Hock	18.50	
Johann Schlitz.		
Bodenheimer..	6.00	.....
Hohnheimer..	6.50	.....
Laubenheimer.	7.00	.....
Niersteiner...	8.00	.....
Oppenheimer	9.00	.....
Hochheimberg	9.50	.....
Johannisberg.	15.00	.....
Joh. Bapt. Sturm.		
Winninger...	6.75	7.75
Niersteiner..	7.75	8.75
Hockheimer.	9.00	10.00

Rudesheimer	9.00	10.00
Liebfraumilch	14.00	15.00
Rudesheimer Berg	15.50	16.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R

Laubenheimer	7.50	8.50
Niersteiner	9.00	10.00
Rudesheimer	12.50	13.50
Liebfraumilch—1893	18.50	19.50
Johannisberger—1893	25.00	26.00

VINS TONIQUES

Biquina	8.00

Castro. La cse

1 Seal port	5.00
3 Seal port	6.00

Dubonnet. La cse

Litres	12.00

Quina Excelsior	15 litres 13.50
Red-Heart	9.00
Vin Mariani	10.00
Vin St-Lêhon	8.50
Vin St-Michel	8.50
Vin Vial	12.50
Vino Don Lorenzo	7.00

Violet Frêres, Byrrh Wine.

Litres	11.00
La bouteille	1.00
Wilson's Invalid's Port	8.00

WHISKEYS CANADIENS

L. C. F. C. Rye.

Screw top, 24 flasks	7.50
Screw top, 48 flasks	8.25
Screw top, 64 flasks	9.00

"Owl" Brand Rye.

Screw top, 24 flasks	6.25
Screw top, 48 flasks	7.25

Perfection Brand Rye.

Glass Stopper, 32 flasks. Amber Square Glass	6.50
Rock & Rye	7.00

Monopole Rye.

Quarts	7.00
16 flasks	7.50
24 flasks	6.50
32 flasks	8.00
48 flasks	9.00

Royal Rye La cse

Quarts	7.00
16 flasks	7.50
32 flasks	8.00
48 flasks	8.50

Shield Rye La cse

Quarts	6.00
16 flasks	6.50
32 flasks	7.00
48 half flasks	7.50

Jos. E. Seagram. La cse

"Star"	
"Old Times"	
White Wheat	
No "83"	

Le gal

Old Times	
White Wheat	

Hiram Walker & Sons. La cse

Canadian Club, 5 years old.	qts.	9.00
Canadian Club.	Flasks, 16s.	9.50
Canadian Club.	½ Flasks, 32s.	10.00
Imperial	qts.	7.50
Imperial	Flasks 16s.	8.00
Imperial	½ Flasks 32s.	8.50

au gal.

Canadian Club—5 years old	3.60
Imperial	2.90
Rye. 25 U. P.	2.25
Malt. 25 U. P.	2.25

Wilson La cse

Empire Rye	qts.	8.00
Empire Rye	flasks.	9.00
Empire Rye	½ flasks.	10.00
Liquid Sunshine		7.00 9.00
Moonlight	qts.	6.00
Moonlight.	Flasks 16s.	6.50
Moonlight.	Flasks 32s.	7.00
Moonlight.	Flasks 36s.	7.25
Moonlight.	Flasks 64s.	8.00

H. Corby Distillery Co. La cse

I. X. L.	qts.	8.07
Purity, Flasks, 32s		7.65
Purity, Flasks, 32s		7.65
Corby's Canadian Rye	qts	5.40
Corby's Canadian Rye, Flasks 32s		6.00
Corby's Whiskey Blanc	qts.	5.50

WHISKEY ECOSSAIS

	1 cse	5 cses
James Ainslie & Co.		
O'Gilvie, quarts	7.00	6.75
O'Gilvie, 24 flasks	7.75	7.50
O'Gilvie, Imperial quarts	10.50	10.25
Ainslie, Yellow label	9.00	....
Ainslie, Ord. flasks	10.25	....
Ainslie, Imperial quarts	13.50	....
Ainslie, White label	9.75	....
Ainslie, Special	10.50	....
Ainslie, Extra Special	12.50	....
Ainslie, Clynelish [Smoky]	13.00	....
Big Ben.		
Quarts [10 years old]	11.00	10.75

Balmoral.

Quarts	7.50
Pts	8.50
24 flasks	8.50
12 Imp. Flasks	11.00
24 Imp. 1-2 flasks	11.50
Au gallon	6 à 7 O. P. 3.90 @ 4.25

Bulloch, Lade & Co. La cse

Loch Katrine	qts.	7.50
Loch Katrine	32 Flasks	9.50
Loch Katrine. Imp. Qt. Flasks		11.00
Special White Label		9.50
Extra Special Gold Label		11.00

Burns, Leslie & Co.

Gleneil	qts.	6.00

Peter Dawson La cse

Perfection	9.75
Special	10.50
Extra Special	9.50
Liqueur	12.25
Old Curio, 20 years old	15.00
Au gallon	4.00 @ 7.00

John Dewar & Sons, Ltd. La cse

Dominion Blend	qts.	8.75
"Special"	qts.	9.25
Blue Label	qts.	9.75
Special Liqueur [W. Label]	qts.	12.50
Extra Special Liqueur	qts.	16.50

5 cses d'une sorte ou assorties, 25c la cse en moins.

Roderick Dhu La cse

Quarts	9.50

Alex. Ferguson & Co. La cse

P. & O. Special liqueur	qts.	10.00
Glen-Creran		6.50

Graham, Davy & Co. La cse

Loch Carron	qts.	6.50

Greenless Bros. La cse

King Edward VII... Ext. Sp.	qts.	9.50
King Edward VII... Sp. Liq.	qts.	12.00

Griffiths, McAllister & Co.

Bonnie Doon

1 caisse	10.25
5 caisses	9.75
10 caisses	9.50

Glenfinnart

1 caisse	10.75
5 caisses	10.50
10 caisses	10.00

Haig & Haig La cse

★★★	9.50
★★★★★	15.00
Liqueur	16.00
Bleu Blanc Rouge	9.50

J. & R. Harvey. La cse

R. O. S.	12.50
Fitz James	10.00
Hunting Stewart	9.00
Jubilee	8.50
Old Scotch	7.50
Au gallon	3.65 @ 5.50

Wm. Hay, Fairman & Co. La cse

Hay's finest	Sq. qts. 7.75
Hay's old	Rd qts. 6.75
Hay's old	24 flasks 7.50
Hay's old	32 sq. flasks 7.50
Hay's old	Imp. qts. flasks 10.00

D. Heilbron La cse

Hillburn Blend	qts.	7.50
King's Liqueur	qts.	10.00

John Hopkins & Co. La cse

"Old Mull" Blend	9.50
"Navy Liqueur" V. O. S.	12.00

Melrose, Drover & Co. Le gal

1 étoile	4.00
2 étoiles	4.25
3 étoiles	4.50
4 étoiles	4.75
5 étoiles	5.00

Jas. Menzies. La cse

Auld Scottie	9.50
Great Scot	9.50
MacPherson, qts.	7.50
" 24 flks.	8.50
" 48 1-2 flks.	9.50
Queen's choice	8.00
Royal Victoria	8.50
Au gallon	3.90 4.10

Mitchell Bros. La cse

Mullmore 12 Btles.	qts.	6.50
Mullmore 24 ½ Btles.	pts.	7.50
Mullmore 12 Imp. qts. Flasks		10.00
Mullmore 24 Imp. qts. Flasks		10.50
Mullmore 24 Flasks	pts.	8.00
Glen Ogle 12 Btles rdes	qts.	8.00
Heather Dew 12 Btles. rdes qts.		8.00
Heather Dew 24 ½ Btls. rdes pts.		9.00
Heather Dew 12 Imp. Oval Flks.	qts.	11.25
Heather Dew 48 Flasks		12.00
Special Reserve 12 Btles. rdes.		9.00
Special Reserve 24½ Btls. rdes.		10.00
Special Reserve 24 Flasks Imp. Oval	pts.	11.75
Extra Special Liqueur 12 Flasks	qts.	9.50
Extra Special Liqueur 12 black	ronds.	9.50
Finest Old Scotch 12 Btls. rds.		12.50
Grey Beard 12 jars. Imp.	qts.	12.50

Au gal.

Old Scotch Proof	Quarts.	3.50
Old Scotch Proof	Octaves.	3.60
Old Scotch Proof	½ Octaves.	3.65
Old Scotch Proof	per gal.	3.75
Heather Dew Proof	Quarts.	3.65
Heather Dew Proof.	Octaves.	3.75
Heather Dew Proof	½ Octaves.	3.85
Heather Dew Proof	Gallon.	4.00
Special Res. Scotch Proof.	Qts.	4.00
Special Res. Scotch Proof.	Oct.	4.15
Special Res. Scotch Proof	½ Oct.	4.25
Special Res. Scotch Proof	Gal.	4.50
Special Res. 15 U. P.	Quarts.	3.50
Special Res. 15 U. P.	Octaves	3.60
Special Res. 15 U. P.	½ Octaves	3.65
Special Res. 15 U. P.	Gallon	3.75
Extra Spec. Liqueur Proof.	Qts.	4.75
Extra Spec. Liqueur Proof.	Oct.	4.80
Extra Spec Liqueur Proof	½ Oct.	4.90
Extra Spec. Liqueur Proof.	Gal.	5.00

Wallace Moir,
Imperial Quarts. 12.00
Hugh McAdam & Co. La cse
Imp. Oval qts. 7.50
Ord. Oval qts. 5.50
Ord. Oval pts. 6.50
24 Flasks, Stoppers 6.50
48 ½ Flasks, Stoppers 7.50
Alex. McArthur & Co
Quarts 7.50
Flasks 8.50
Imp. Quarts 11.00
D. P. McDonald & Sons. La cse
Long John, extra quality. 10.00
Long John, exhibition. 12.50
MacLeay, Duff & Co. La cse
Black Horse.. .... 7.50
Extra Special.. .... 9.00
Freedom... 10,00
Special Liquor cream 11.00
James McNeil. La cse
Imperial Oval.. .. .. qts.. .. .. .. 8.00
Quarts.. .. .. 6.00
Pints.. .. .. 7.00
24 flasks, Screw top. 7.00
32 flasks, Screw top. 7.50
48½ flasks, Screw top 8.00
5 cses à la fois, 25c. en moins.
Red Cross. La cse
Quarts 6.25
24 Flasks 6.75
48 1-2 Flasks 7.75
John Robertson & Son Le gal.

	En douane	Droits payés
O—Fine old	1,12	3.18
No 1—Fine Old . .	1.37	3.43
No 2—"Spécial" . .	1.62	3.68
No 3—Old Highland	1.90	3.96
No 4—Old Dundee .	2.22	4.28
No 5—Old Private John	2.65	4.71
No 6—Liqueur . . .	3.10	5.16
No 8—Dundee Finest	3.90	5.96

La cse.
Private [Stock] John Robertson 12.50
Duncan McIntosh 7.95
Robertson, Sanderson & Co.
"Glenleith" [8 years old]. la cse. 9.00
"Glenleith" 5 O. P. le gal. 4.75
"Glenleith" 15 U. P. le gal. 4.00
"Mountain Dew," full flavor. cse. 9.50
la cse
"Mountain Dew," cruchons terre. 8 Imp. qts. 12.00
"Mountain Dew," cruchons terre, 12 Imp. qts. 13.00
"Mountain Dew," 4 O. P.. le gal. 4.75
Special Liqueur .. [15 years old]. 12.50
Old Private Stock, [20 years old]. 17.50
Ian McPherson le gal
Craigdhu... .. ..10 O. P.... 4.00
Dhuloch .. .. 9 O. P.... 4.10
Special Blend. . .. . 8 O. P.... 4.25
Special Blend.. .. .. ..15 U. P.... 3.75
Ross Glen. La cse
12 Quarts.. .. .. 6.75
24 Flasks 7.75
32 Square Flasks.... .. .. 8.50
48 Square Flasks 8.00
12 Imp. Quart. .. Oval Flasks.... 10.50
24 Imp. Pint. ... Oval Flasks.... 11.00
48 Imp. ½ Pint .. Oval Flasks.... 12.50
Royal Lochnagar La cse
O.. .. .. 9.50
O O O... .. .. 10.00
Scotch Marchant La cse.
Special Old Highland Whisky. . 10.00
par 5 caisses.. . . . . 9.75
par 10 caisses 9.50
J. B. Sherriff & Co. La cse
Old Islay.. .... 10.00
V. O. Islay.. .... 10.25
Islay, 10 o. p. au gallon.. .. .. .. 4.25
Islay V. O. preuve, au gallon.. .. 5.25
Whisky Ecossais
Strathcona 9.50
Stuart, Campbell, & Co.
Quarts.. .... 6.50
Flasks.... .... 7.50
1/2 Flasks.... .... 8.50
Imperial Quarts.. .. .. 9.50
John Walker & Sons. La cse
Kilmarnock... .. .. 10.00
Wilson. La cse
Braê-Mar.. .. .. qts.... 8.00
Braê-Mar. .. .. flasks.... 9.00
Braê-Mar.... .. .. .. ½ flasks.... 10.00
Wright & Greig. .. La cse
Premier. 12.00
Grand Liqueur.. .. .. 20.00

WHISKEY IRLANDAIS

E. & J. Burke. La cse
Quarts.. .. .. 8.50
Imperial Quart flasks 12.00
Pat Fagan & Co. La cse
Quarts 8.50
Findlater. La cse
A 1.. .. .. 9.50
D. W. D. La cse
1 Shamrock.. .. .. 9.75
3 Shamrocks... .. .. 10.75
Wm. Hay, Fairman & Co. La cse
Hay's Old .. .. Rd qts. 6.75
Hay's Old.. .. .. 24 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. 32 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. Imp. qt. flasks. 10.00
Jamishannon... .. .. 1.50
John Jameson & Son. La cse
1 étoile.. .. .. 9.5
3 etoiles. 11.25
William Jameson. La cse
1 harpe... .. .. 9.75
3 harpes... .. .. 10.75
Mitchell Bros. Ltd. La cse
Old Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 6.50
Old Irish 24 ½ Btles. rdes . Pts. 8.00
Old Irish 48 Flasks 12.00
Old Irish 12 Flasks, I. O. .. Qts. 11.00
Spec. Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 9.00
Spec. Irish 24 Flasks, I. O. Pts. 11.75
Cruiskeen Lawn jars, Impl. Qts. 12.50

	Au gal.
Old Irish . .. . Quarts	3.65
Old Irish .. .. Octaves	3.75
Old Irish .. .. ½ Octaves	3.85
Old Irish .. .. Gallon	4.00
Special Irish .. .. Quarts	4.75
Special Irish . .. . Octaves	4.80
Special Irish . .. .. . ½ Octaves	4.90
Special Irish .. .. Gallon	5.00

Old Bushmill. La cse
★.... .... 9.50
★★★.... .... 12.00
Special Malt... .. .. 10.50
George Roe & Co. La cse
★ 9.75
★★★ 10.75
St-Kevin .. .. La cse. 8.00
Kilkenny. .. .. La cse. 6.50

COGNAC "ALLEMAND"

On sait l'abus scandaleux que les chimistes allemands ont fait et font encore des mots et produits: *champagne, cognac.*

Voici ce que dit, à ce propos, le *Journal des Chambres de Commerce*:

L'an dernier, au Congrès de Berlin, à la suite d'une campagne depuis longtemps déjà entreprise par le Syndicat de défense des vins de Champagne, les délégués allemands avaient déclaré renoncer au mot "champagne" dans l'exploitation de leurs marques de vins mousseux. En revanche, ils demandaient qu'on leur concédât l'emploi — ou plutôt l'abus — du mot "cognac" pour désigner les innomables mixtures des distillateurs allemands.

Dans notre livraison du 10 janvier 1905, nous avons reproduit la protestation énergique des intéressés français, nos compatriotes charentais dans la circonstance, représentés par MM. Gérald, député des Charentes, et Vivier, avocat-conseil du syndicat de défense de la marque "cognac." Pour soutenir leur thèse d'usurpation, les Allemands n'avaient guère d'autre argument que l'impossibilité pour eux de trouver un autre mot. Les délégués français démontrèrent facilement l'inanité de cette argumentation. Le congrès fut à ce point frappé des arguments développés par les représentants français qu'il décida, à la demande des délégués allemands, de continuer l'étude de la question, laissant à un autre congrès le soin de trancher et de trouver la solution.

Les adversaires se retrouvaient, il y a quelques jours, à Liège.

Ici, la thèse allemande s'était légèrement modifiée. L'argumentation ne portait plus sur l'impossibilité de trouver un nom susceptible de remplacer le mot "cognac" dans la langue allemande. Nos voisins appuyaient cette fois leurs prétentions sur un usage déjà ancien et sur de prétendues contrefaçons françaises.

Malheureusement pour eux, l'usage du mot "cognac" est chez nous bien plus ancien que de l'autre côté du Rhin.

Les défenseurs des intérêts français ramenèrent la question sur le terrain de la probité et de la loyauté.

Aussi, au moment du vote, la thèse française reconnaissant aux produits des Charentes le bénéfice exclusif du mot "cognac" a-t-elle été adoptée à une grosse majorité. C'est dans ces conditions que l'Allemagne a été invitée à adhérer à la convention de Madrid. C'est justice. Disons d'ailleurs que les délégués allemands, reconnaissant la justesse de la revendication française, se sont enfin inclinés, tout disposés à rechercher les conditions d'application et de mise en pratique de ce vote.

Chez un vrai vendeur, la parole entre pour une part dans ses facultés et le jugement pour neuf parts. Il met son jugement à contribution pour savoir quand il doit employer la parole.

CIGARS & TABACS

POUR LES FUMEURS

A quoi reconnaît-on un bon cigare?

Si banale qu'elle ait l'air d'être, la question n'est pas oiseuse, et peu de gens — que mes contemporains me pardonnent cette impertinence! — sont en mesure d'y répondre congrûment.

La plupart des fumeurs s'en tiennent à deux indices et demandent au "havane" élu de n'être pas trop foncé et de rendre un certain son sous la pression des doigts. "Un cigare n'est pourtant pas un instrument de musique," disait un jour, en haussant les épaules, un amateur en voyant un profane en train d'approcher de son oreille le *puro* qu'il venait de lui fournir. Le craquement, fût-il musical, dénote la siccité, mais non pas la qualité, et, d'autre part, qu'un cigare soit plus ou moins sec, cela ne prouve rien au point de vue du parfum. Les Cubains eux-mêmes préfèrent les cigares frais, dont le goût commence à se répandre rapidement en Angleterre. En Amérique, on va plus loin: l'on s'arrange pour conserver les cigares dans un endroit légèrement humide (moist).

On ne peut pas davantage juger à l'avance de la valeur d'un cigare d'après l'aspect de sa robe, à moins d'être un connaisseur singulièrement expérimenté, pas plus que d'après l'odeur qui se dégage de la boîte. En pareille matière c'est moins que jamais le cas de se fier aux apparences, car l'on s'exposerait autrement aux plus nauséeuses surprises. La seule façon d'apprécier pertinemment un cigare c'est de le fumer et de s'en rapporter, aveuglément et de bonne foi, au témoignage du palais et du nez. C'est seulement à la condition d'avoir fumé beaucoup de cigares *extra* que, comme pour les vins fins, l'on peut arriver à distinguer les nuances les plus subtiles — d'instinct, en quelque sorte.

Il n'y a, en tous cas, au monde que deux espèces de cigares: les cigares de La Havane et... les autres. Tel est l'avis des dégustateurs les plus qualifiés, des Anglais, des Suisses, qui fument quelque chose comme 40 pour cent de tout ce qui se consomme en fait de havanes sous la calotte des cieux.

Non seulement c'est de Cuba que vient le meilleur tabac, mais encore doit-il provenir d'un tout petit canton de la grande île et qui est connu sous le nom de *Vuelta-Abajo*. Il faut enfin que les cigares aient été fabriqués à Cuba même, dans l'une de ces manufactures célèbres dont les noms font prime dans le monde entier.

A quoi tient cette indiscutable supériorité des produits de Cuba, en général, et de la Vuelta-Abajo en particulier? Ce n'est pas assurément à l'habileté exceptionnelle des planteurs. Est-ce donc à la variété de tabac qu'ils cultivent? Pas davantage. Plus d'une fois, en effet, on a essayé de prendre des graines ou des boutures et de cultiver le même tabac ailleurs qu'à Cuba, mais toujours sans succès. Le plus probable c'est que la nature du terrain joue le rôle principal de compte à demi avec les conditions spéciales d'un climat où des périodes d'extrême chaleur alternent avec des périodes d'extrême humidité, en raison du voisinage du Gulf-Stream. Voilà pourquoi les Cubains défient toute concurrence, tout en laissant la nature opérer à sa guise, tandis que, dans d'autres pays, les méthodes les plus raffinées et les efforts les plus judicieux n'aboutissent à rien de bon.

Pourtant, les cultivateurs cubains sont à peine plus avancés que ne devaient l'être les paysans du temps du moyen-âge; les outils barbares dont ils se servent pour travailler la terre, les chariots primitifs qu'ils emploient pour leurs transports, les huttes couvertes de chaume où ils font sécher leur tabac en sont autant de preuves. Ils se sont mis cependant, depuis un an ou deux, à imaginer timidement de nouveaux procédés de séchage, un peu plus rationnels et moins grossiers. C'est l'influence de l'esprit pratique des Américains qui commence à se faire sentir.

Aussitôt après avoir été coupées, les feuilles vertes sont suspendues dans les séchoirs, où elles restent jusqu'à ce qu'elles soient devenues tout à fait brunes. L'humidité qui règne, pendant la saison des pluies, a tôt fait ensuite de les ramollir. On les met alors en paquets et en ballots, qu'on transporte dans les magasins.

C'est là que les fabricants viennent faire leurs achats. Le choix des différentes qualités de tabac et leur mélange n'ont pas moins d'importance que la fabrication elle-même. La récolte du tabac a, en effet, ceci de commun avec n'importe quelle autre récolte, qu'elle n'est jamais égale à elle-même, mais varie du tout au tout suivant que la saison a été bonne ou mauvaise.

L'industrie du cigare exige donc infiniment de flair, et les plus grandes marques ont conquis leur fortune et leur réputation, non pas tant en vendant beaucoup, qu'en ne livrant jamais qu'une marchandise irréprochable, fût-ce même en très petites quantités. Ce n'est pas d'après leur chiffre d'affaires, mais d'après l'excellence de leurs produits, qu'elles sont cotées sur le marché.

Aucun cigare de prix, au surplus, n'est fabriqué avec des feuilles de tabac d'une seule provenance, et l'intérieur — l'âme — est généralement le résultat d'une savante combinaison de "sortes" diverses.

Presque toujours les bons cigares sont fabriqués à la main, par des ouvriers spéciaux, généralement très bien payés. Les machines à fabriquer les cigares sont inconnues à Cuba: il n'en existe probablement pas une seule d'ailleurs qui puisse faire de meilleure besogne que les doigts agiles — dont la couleur varie du blanc le plus immaculé au noir le plus intense, avec toute la gamme des teintes intermédiaires — des artistes havanais.

Cette prodigieuse habileté ne s'obtient pas sans une longue pratique et c'est la différence de valeur individuelle, parfois très minime, d'un ouvrier à l'autre, qui creuse un abîme entre les bons cigares et la camelote. Les cigariers forment des corporations très unies, avec des traditions et des mœurs curieuses. Dans certaines manufactures, par exemple, ils ont un "lecteur" appointé à leurs frais, dont l'unique fonction est de leur lire les journaux, leur débiter des poésies ou de leur chanter des chansons pendant le travail. Les patrons favorisent cette cou-

tume, dont, paraît-il, leurs intérêts se trouvent très bien

Pour la classification des cigares on doit tenir compte de la taille, de la forme et de la couleur.

Il existe des cigares nains, longs à peine de deux pouces et demi (64 millimètres), et pesant un quart de livre (moins de 95 grammes) au cent. D'autres mesurant dix pouces (plus de 25 centimètres) et gros à proportion, sont plutôt des curiosités dispendieuses à l'usage des excentriques et des bourreaux d'argent désireux d'"épater" la galerie; il en est, en effet, qui valent jusqu'à 5 schillings (fr. 6.25) pièce.

Vient ensuite la couleur, qui comporte cinq catégories: *claro, colorado-claro, colorado, colorado-maduro* et *maduro,* allant du blond paille, au marron très foncé, presque noir.

Mais la grosse affaire c'est le choix des feuilles de nuance claire qui doivent former l'enveloppe. Pour les fabricants c'est le point délicat.

Il est évident qu'une enveloppe parfaite et parfumée à point peut dissimuler des "bûches" sans arôme et sans valeur, mais il n'en est pas moins vrai que, toutes choses égales d'ailleurs, la qualité de la robe est nécessairement fonction de la qualité de l'ensemble.

L'Espagne et les Républiques sud-américaines sont les seuls pays où les cigares noirs soient encore à la mode. Mais la préférence est acquise aux cigares blonds partout ailleurs, même en Angleterre, dont les exigences font loi à Cuba, John Bull étant le meilleur client des fabricants de là-bas.

Aussi, pour obtenir le moins possible des feuilles foncées, certains propriétaires ont-ils eu l'idée de protéger leurs plantations contre les ardeurs trop vives du soleil tropical, à l'aide d'écrans et de paillassons. Mais cette culture "à l'ombre" n'a pas réuni l'unanimité des suffrages. Si, en effet, elle a l'avantage de tamiser la lumière et de donner, en conséquence, des feuilles moins hautes en couleur, d'aucuns se demandent si ce n'est pas aux dépens du "bouquet" du tabac.

C'est toute une histoire, on le voit, que la confection d'un cigare parfait.

(*Soir*) Emile Gautier.

LA FEMME PEUT-ELLE FUMER ?

Sous ce titre, une femme du monde, Mme la baronne Staffe, publie un article aux conclusions duquel notre âme tobacconiste ne saurait se rallier sans réserve, mais que nous avons tenu à reproduire parce qu'il est écrit sans l'acrimonie que l'on ne rencontre que trop souvent chez les antagonistes du tabac.

Il est cependant à craindre que les conseils, aimablement donnés par le délicat écrivain, ne restent lettre morte pour le beau sexe pour lequel la mode quelqu'absurde qu'elle puisse être, est toujours la suprême loi.

Voici cet article:

A partager les habitudes, les plaisirs, les exercices... les sports de l'homme, la femme contracte vite le besoin de fumer comme lui.

Je sais bien qu'en certaines parties de notre littoral, qu'en Suisse, en Belgique et ailleurs, beaucoup de femmes des classes pauvres fument la pipe, non pas de temps immémorial, mais depuis fort longtemps déjà... et que ce sont de braves créatures.

Je n'ignore point que les Orientales de marque — et les autres, les dames russes les plus distinguées (chez elles), les Espagnoles, les Cubaines et les Autrichiennes fument avec délices.

On me crie qu'aux mondaines qui fument l'exemple vient de haut.

Je sais tout cela et je vais le prouver: malgré la réprobation de François-Joseph, l'impératrice Elisabeth était une fumeuse convaincue. Elle consommait quarante cigarettes russes par jour, aussi portait-elle aux doigts la tache jaune, qui témoignait de sa passion pour le tabac sous cette forme de la cigarette. De plus, pour assurer sa digestion, Sa Majesté apostolique se croyait obligée de tirer après chaque repas quelques bouffées d'un long cigare assez grossier, de fabrication italienne.

La Tsarine-douairière fume beaucoup elle aussi, dans la solitude de son boudoir mauresque.

La reine d'Italie avouait tout haut que la plus grande privation qui pourrait lui être imposée serait celle du tabac.

Il faut à la régente d'Espagne des cigarettes de provenance égyptienne, et c'était un des bonheurs du Roi, quand il était enfant, d'allumer la cigarette "maman."

Je pourrais citer beaucoup d'autres dames illustres, et je n'ai pas oublié non plus que la femme du petit-fils de Louis XVI eut un jour la fantaisie de faire prendre des pipes au corps de garde des suisses.

Mais cette énumération ne donne pas raison aux fumeuses. Toutes ces femmes de rang suprême ou d'humble degré social ont tort, cent fois tort. Il suffisait que les individus du sexe fort fussent intoxiqués: la femme devait repousser le poison de la nicotine, comme elle résiste à d'autres besoins que ses frères ou maris se sont créés.

J'ai entendu les hommes féliciter les femmes qui fument: "Vous tenez cette cigarette entre vos doigts avec une gentillesse charmante."

"Vous lancez la bouffée de tabac d'une façon adorable." Et l'on s'est crue encore plus séduisante. Mais les hommes sont-ils sincères? La parole leur a été donnée, dit-on, pour dissimuler leur pensée.

"Plus la femme est femme, plus l'homme l'aime." La femme se masculinisant toujours plus, l'homme n'a que trop de penchant, en notre temps, à la traiter en camarade plutôt qu'en *compagne.*

Pour cette raison qui prime tout et pour d'autres encore la femme devrait renoncer à fumer.

Le mouvement d'aspiration en avant, le mouvement de recul qui suit, celui qu'on fait pour exhaler la bouffée de tabac changent peu à peu la forme de la bouche, font naître les rides autour des lèvres. Les dents jaunissent et les doigts... je l'ai dit.

La personne entière de la femme devrait fleurer un parfum délicat, la senteur peu agréable du tabac masque complètement celle du lilas ou de la violette.

Mais il existe encore d'autres et importantes raisons pour justifier mon intolérance. En vivant à la manière des hommes, les femmes sont bien près de rejeter toutes les sujétions imposées à leur sexe fort sagement, car elles préservaient de toute atteinte nos meilleurs dons et les qualités qui nous faisaient aimer.

Souhaitons donc que cette vilaine habitude disparaisse... comme a disparu celle de prendre du tabac et de posséder des tabatières merveilleuses... auxquelles ont voulu faire concurrence les très précieux attirails de fumeuses.

Baronne Staffe.

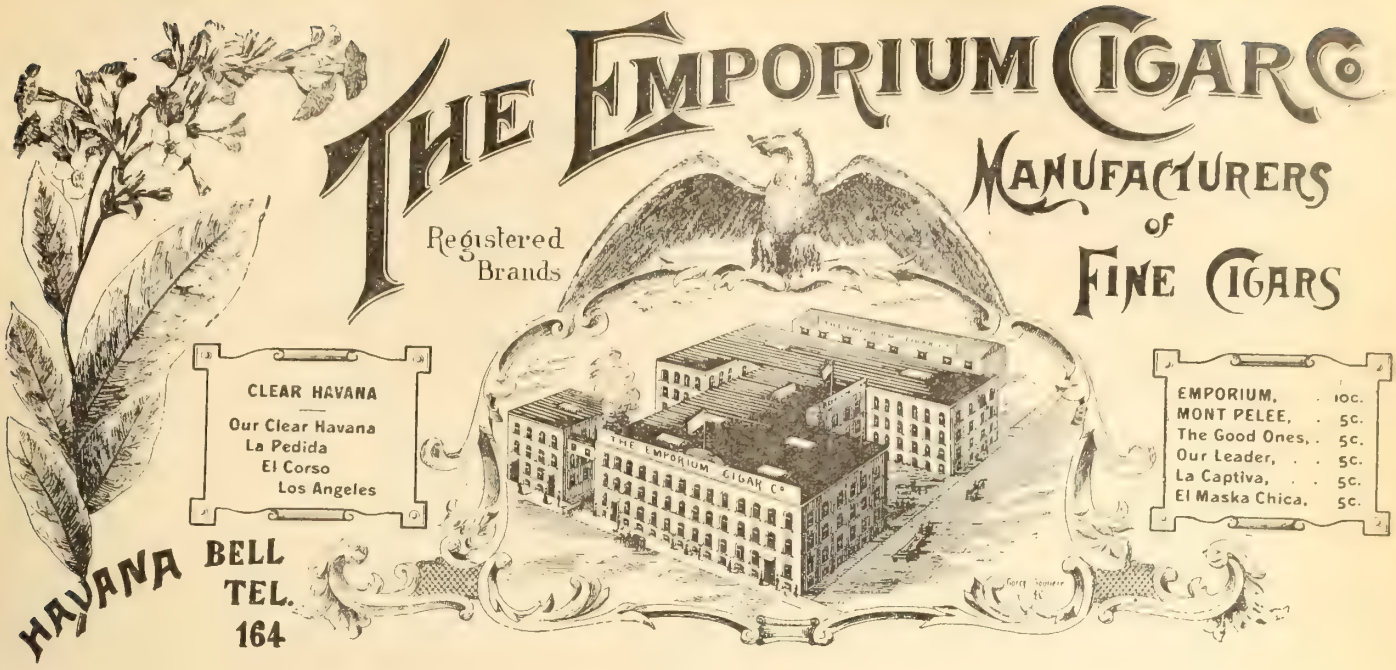
LE CHIQUEUR

L'emploi du tabac à mâcher est aussi ancien que celui de la pipe et du cigare. Mais il a mis plus de temps à s'implanter en Europe où, il faut bien le reconnaître, il s'est moins généralisé.

Les vieux troupiers ayant fait de longues étapes en temps de chaleurs, connaissent, par expérience, le moyen préventif ou tout au moins atténuant de la soif, qui consiste à tenir un petit caillou en bouche. L'explication en est simple; la salivation, ainsi entretenue, laisse la gorge et le palais en état de fraîcheur relative.

C'est pour la même raison, évidemment, que les naturels des zones torrides mâchent différentes herbes, dont les plus connues sont le bétel et le tabac. De nos jours, les Indiens de plusieurs contrées emploient encore le bétel, qui provoque une salivation rouge, sanguinolente, à laquelle des sauvages, seuls, peuvent s'habituer.

Quant au tabac à mâcher, ou pour



LES CIGARES

EMPORIUM a 10c

— ET —

Mont Pelée a 5c.

Font leur chemin dans les meilleurs Hôtels et Restaurants.
Les Tobacconistes soucieux de leurs intérêts les ont en stock.

Pourquoi ne tiendriez-vous pas les deux Meilleurs Cigares pour le prix ?

⚜

THE EMPORIUM CIGAR CO.

ST-HYACINTHE, Que.

moins bien dire, "à chiquer." Nous le devons aux marins, aux premiers explorateurs qui, pendant leurs séjours prolongés aux pays du soleil, en ont fait usage, s'en sont bien trouvés et ont continué à s'en servir à bord, où ils pouvaient rarement fumer. Par esprit d'imitation, cette habitude est passée dans les armées. A leur tour, les anciens soldats rendus à la vie civile ont trouvé de nombreux imitateurs dans les sphères ouvrières.

Certes, la mode ne s'en est pas répandue dans les milieux aristocratiques, et le mot *chic*, synonyme d'élégance suprême, ne doit pas y chercher son origine. Mais ce n'est pas dans le monde des cours et des salons que l'on peine à la tâche: l'ouvrier, lui, souvent haletant et courbé, a besoin d'un dérivatif, d'une satisfaction, moffensive en somme, qui trompe son ennui et lui rend la longue et rude besogne plus supportable.

D'ailleurs, on remarquera que l'hygiène y trouve son compte. Le chiqueur a généralement une bonne denture, ce qui prouve à l'évidence que le tabac tue les microbes.

Que la chique démocratique trouve donc ici le tribut d'hommages qui lui est dû. Tant pis pour les belles-madames et les petits-maîtres qui s'en offusqueront, mais celui qui apprécie le travail manuel comprendra très bien cela.

Afin de faciliter le débit, et aussi de rendre l'emploi du tabac à chiquer plus pratique, on imagina d'abord de rouler les feuilles en cordeaux que l'on vendait à la mesure. Ce tabac, non saucé, se vend encore dans quelques coins des provinces flamandes. En vertu de la loi de progrès, à laquelle rien n'échappe, il convenait d'établir une démarcation entre le chiqueur des grandes villes et le vulgaire chiqueur de province. Il fallait trouver un raffinement, une sensualité plus accentuée; de là l'invention de la rolle saucée.

Sans entrer dans les détails de fabrication, précédemment exposés par un éminent collaborateur de *L'Organe*, rappelons que la confection du "jus" se compose de différents condiments, de différentes liqueurs, et même, qui le croirait, parfois d'excellent porto.

A votre santé! chères lectrices!...

Distinguons la sauce forte de la sauce douce, chacune d'elles ayant ses fervents adeptes, à l'exclusion complète de l'autre. L'amateur de sauce forte tient avant tout à la qualité excitante, à la violence du goût. Il faut qu'une chique judicieusement mesurée de la bouche à l'oreille puisse immédiatement lui emporter la g...argouille pour qu'il soit satisfait. Au consommateur de la sauce douce, la qualité ne suffit pas, il lui faut encore la quantité. C'est pourquoi les maisons bien achalandées ont coutume de donner une certaine dose de jus, en surplus, aux acheteurs par kilo.

C'est ainsi que, dans une maison de Bruxelles que nous ne désignerons pas autrement, on pouvait entendre, l'un de ces jours derniers, l'original mais textuel compliment suivant: "Encore un peu de sauce, s'il vous plaît, madameke, votre tabac est si tellement bon que souvent je retrempe ma vieille chique, et après un jour ou deux, elle est comme neuve!"

Les chiqueurs élégants constituent une troisième catégorie composée de gens de maisons, de certains employés, voire quelques voyageurs. Ceux-ci emploient ou bien la rolle ficelle, très mince, dont un petit morceau se dissimule facilement dans la bouche, ou bien le cavendisch, tabac américain en tablettes, que l'on coupe au moyen d'un canif, et qui peut être fumé ou chiqué.

Les chiqueurs ont leur place en littérature; et les papas de notre génération ont encore à la mémoire les hauts faits d'un héros des interminables romans d'Ernest Capendu, le gabier Maburec qui, suivant la gravité des circonstances faisait passer sa chique de "tribord à bâbord."

Moins épique, le chiqueur contemporain pose assez souvent son *pruneau* dans sa casquette, où il le retrouvera plus tard pour l'achever. A moins qu'il ne l'y oublie, ce qui donne lieu à des surprises. Tel cet ouvrier qui ôta sa casquette pour parler à une grande dame et, sans le vouloir, déposa respectueusement une chique à ses pieds.

Une anecdote pour finir. L'auteur de ces lignes se trouvait dans sa jeunesse — comme il y a longtemps de cela! — le long d'un canal dans les Flandres. Deux haleurs tiraient lentement et en cadence un bateau fort chargé. L'un d'eux, tout en chiquant, expliquait à son compagnon la bataille de Waterloo et, par des jets de salive s'étendant en larges crachats, lui indiquait les différentes positions des belligérants. "Pfuit!... ici les Anglais; pfuit!... là-bas les Hanovriens; pfuit! là les Belges; et ici, pfuit!... les Français!"

Je n'en entendis pas davantage, la question, à cette époque, était pour moi de mince importance. Mais aujourd'hui, je me demande par quelle cataracte, par quel déluge, juste ciel! le narrateur a désigné le dernier carré de la vieille garde... avec Cambronne au milieu!

(L'Organe du Tabac).

Isidore Dehon.

Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star].

COMMENT ATTIRER LA CLIENTELE

Dans les bureaux d'un homme vendant l'assortiment nécessaire pour monter un magasin à des marchands entrant en affaires, il y a un tiroir rempli de cartes portant en caractères bien lisibles l'inscription suivante: "Faites que l'activité paraisse régner dans votre magasin."

Cette maxime s'applique spécialement au marchand de détail. La foule suit la foule. Le médecin, le dentiste, l'avocat, ou le commerçant qui paraissent avoir une clientèle soutenue sont ceux qui recueillent la clientèle éparse, qui devient à l'occasion clientèle habituelle. Il peut se faire que les apparences seules au début conduisent le public à croire qu'un marchand fait de bonnes affaires.

Il peut se faire que le marchand se demande où il prendra l'argent nécessaire pour payer son loyer du mois suivant, et si le succès est toujours si difficile à atteindre pour le débutant; mais tout cela n'est d'aucune conséquence. Le public qui doit ou ne doit pas faire votre clientèle ne connaît pas la condition de vos affaires. Il ne peut en juger que par les apparences extérieures, et c'est ce qu'il fait, dit "Boot and Shoe Recorder."

Si le marchand semble prospère, c'est un bon signe. Le public n'aime pas être servi par un homme qui semble avoir besoin du prix de ses ventes pour s'acheter un nouveau costume, ou qui n'est pas d'une scrupuleuse propreté. Il est aboslument essentiel pour le marchand que ses clients aient une confiance entière en lui, pour qu'il puisse se gagner leur estime et conserver leur clientèle. Pour gagner la confiance de quelqu'un, il est nécessaire que vous ayez l'assurance d'une individualité produite par un aspect affairé et une apparence générale prospère.

Après l'apparence de l'homme lui-même vient la question de celle du magasin. La valeur pour un marchand d'un magasin propre à l'aspect brillant est si universellement reconnue que ce sujet se passe de commentaires; mais il est une chose que le marchand peut faire avec profit. Il peut mettre dans son pupitre une carte portant les mots: "Ayez toujours l'air actif," et suivre cet avis à la lettre.

Le marchand, assis dans un magasin, les pieds sur le bord du comptoir, attendant que ses clients viennent à lui, n'est pas celui qui inspirera confiance à un acheteur. La vue d'un homme inoccupé créé immédiatement une mauvaise impression dans l'esprit du visiteur. Celui-ci pense naturellement qu'il est incompétent ou qu'il manque des qualités nécessaires pour attirer et retenir la clientèle. Mais s'il "paraît occupé," le visiteur a tout de suite l'impression qu'il

Le bon Tabac Canadien en feuilles, est toujours recherché par la plus grande partie des fumeurs; c'est pourquoi il est facile pour un marchand de se faire une bonne clientèle dans cette ligne.

LA MAISON

JOS. COTÉ

est reconnue la meilleure de tout le pays, pour la qualité de ses tabacs en feuilles; quelle que soit votre position commerciale, vous pouvez augmenter de 50 pour cent votre chiffre d'affaires dans le tabac Canadien, avec ses produits.

JOS. COTÉ

IMPORTATEUR ET MARCHAND DE TABAC EN GROS

186-188 Rue St-Paul,
QUEBEC.

Téléphone 1272.

peut se fier à lui et il lui accorde sa clientèle.

Comment un homme peut se tenir occupé et faire que l'activité paraisse régner dans son magasin c'est une question qui se présente naturellement, Tout homme devrait pouvoir trouver un plan pour donner le change à sa clientèle, si cela est nécessaire, ce qui n'est pas. Mais si le marchand est homme de ressources, l'homme pour qui le succès est possible, il possède le génie nécessaire pour faire croire d'une manière ou d'une autre à ceux qui franchissent le seuil de son magasin, que l'activité y règne. Cela pourra suffire; en outre le marchand pourra répartir judicieusement sru une grande largeur le travail à faire, de manière à attirer la clientèle à son magasin.

LE SYSTEME METRIQUE AUX ETATS-UNIS

Nous remarquons avec plaisir, dit "Scientific American," que le mouvement en faveur de l'adoption du Système Métrique de Poids et Mesures s'accentue et il semble probable que les efforts faits dans ce but seront couronnés de succès. Envisageant la question à un point de vue purement pratique et avec un esprit large, il y a tout à dire en faveur de ce systeme et rien contre lui; c'est le système le plus rationnel et le plus commode.

Il est réellement surprenant qu'une nation éminemment pratique comme la nôtre, qui a prouvé par un usage de plus d'un siècle que, pour le monnayage de l'argent et toutes les transactions monétaires, le système métrique est l'idéal de la perfection; il est surpernant, disons-nous, que cette nation se soit contentée pendant des générations, de soumettre ses arts et ses industries à l'inconvénient fatigant d'un système suranné de poids et mesures.
me métrique commettraient une erreur s'ils pensaient que son adoption n'entraînerait pas un certain inconvénient et une perte pécuniaire pour certaines catégories du public. A ceux dont l'hostilité est basée sur le fait que leurs intérêts seraient lésés momentanément il faut présenter un argument d'une plus haute portee; c'est que les grands progrès d'un large caractère et bouleversant les choses établies, ne sont généralement pas réalisés sans un inconvénient plus ou moins grand pour la petite minorité. Cette minorité doit s'en consoler comme elle peut par la pensée que la perte ou l'inconvénient temporaires qu'elle subit sont absolument insignifiants par rapport au bienfait apporté par une semblable réforme, bienfait non-seulement temporaire, mais qui durera pour toujours.

La question du mérite du système décimal a été examinée sous toutes ses faces, et nous croyons que presque tout le monde est d'accord sur le point suivant: qu'à part quelques pertes temporaires et négligeables, tout est en faveur de la méthode plus moderne et plus rationnelle qu'est le système métrique.

LA FORCE MOTRICE

Cheval blanc et cheval noir

Les chevaux dont nous parlons ici, dit le *Moniteur des Travaux Publics,* sont des chevaux... vapeur, dont la couleur varie suivant leur origine. Il y a, il est vrai, concurrence entre eux, tout comme entre les rivaux de Longchamp, et l'on est même fort embarrasesé pour fixer leurs prix respectifs. Mais là doit s'arrêter le parallèle.

Ce que nous ne savions que très imparfaitement et ce que M. Michoud, prof. à l'Université de Grenoble s'est chargé de nous apprendre, dans une conférence retentissante faite ces jours derniers à Liége, ce sont les points de comparaison à établir entre le prix de revient du *cheval blanc,* produit par la houille blanche, et celui du *cheval noir,* produit par le charbon. C'est une question d'une importance capitale dans cette concurrence, que l'on a pu appeler la guerre des deux houilles, concurrence qui s'accentuera certainement dans l'avenir.

En l'espèce, il ne peut guère y avoir de règles précises et voici pourquoi:

"Les frais d'établissement pour un cheval obtenu par la chute de l'eau sont extrêmement variables, en général d'autant plus élevés, pour une même force globale, que la chute est plus basse et par conséquent à plus gros débit.—A Jonage, le prix d'établissement a été de plus de $400 par cheval, alors que dans les usines à haute ou moyenne chute il a pu s'abaisser parfois jusqu'aux environs de $40 le cheval.

"Quant au prix de revient "annuel" du cheval obtenu par la chute de l'eau, il est encore plus difficile à déterminer; à l'incertitude sur le coût d'établissement, vient s'ajouter, en effet, pour cette évaluation, l'incertitude sur les frais d'entretien et les frais de marche. Il est clair cependant que c'est ici le grand avantage de la houille blanche; une fois équipé, le cheval blanc marche pour ainsi dire tout seul, puisqu'il n'est pas besoin de lui fournir comme au cheval noir, son aliment quotidien de combustible. Aussi le prix du cheval-an est-il susceptible de s'abaisser dans les installations hydrauliques, aux environs de $20 le cheval-an continu de 24 heures par jour, et, dans certains cas, beaucoup plus encore .Il est certain que ce sont là des prix auxquels on ne peut songer à avoir le cheval noir."

* * *

Mais le cheval noir est en état d'infériorité marquée en ce qui concerne le *prix de revient annuel global,* il rachète cette infériorité par de nombreux avantages.

1° Tout d'abord son prix est susceptible de s'abaisser avec les appareils perfectionnés qui assurent une meilleure utilisation de l'énergie. 2° Le cheval blanc ne peut s'éloigner beaucoup de son lieu d'origine; il a le fameux *fil à la patte,* dont parlait le vaudevelliste. Sans doute, la transmission de la force à distance n'a pas de limite théorique; mais elle a une limite pratique dans le coût du transport, qui, aux grandes distances, devient très élevé. 3° Pour que la houille blanche présente tout l'avantage qu'elle est susceptible de fournir, il faut que l'on puisse utiliser de l'eau d'une manière continue pendant 24 heures par jour. C'est pour cela que les mines de houille blanche cherchent des *emplois multiples* de leur force, qui ne sont pas toujours commodes à grouper. 4° La houille noire peut s'accumuler, de manière à ne se dépenser qu'à l'heure où on en a besoin.

Il n'en est pas ainsi de l'eau, qui coule d'une façon continue et qui, si elle s'accroît à certains moments, ne s'accroît pas toujours au moment où la demande de force est la plus intense. C'est là un inconvénient grave de la houille blanche, auquel on ne peut remédier que d'une manière très limitée par des bassins d'accumulation. 5° L'usine hydraulique aura presque toujours besoin de se faire aider par l'usine à vapeur, en raison de l'inégalité du débit des cours d'eau.

* * *

Dès lors, la conclusion du distingué conférencier est facile à deviner:

"Je ne crois nullement pour ma part, dit-il, que le mouvement industriel auquel nous assistons dans nos régions montagneuses menace sérieusement la prospérité des pays miniers. Je crois, au contraire, que cette énergie, jusqu'ici dormante et qui commence seulement à se réveiller, donnera à la production un plus grand essor, tout en permettant de ménager la réserve de force accumulée par le lent travail des siècles, dans les profondeurs de la terre. Elle servira ainsi puissamment la cause de l'humanité, et sera pour la houille noire une auxiliaire, bien plus qu'une concurrente. Sans doute dans l'avenir, chacune des deux forces aura son domaine réservé, il me paraît certain qu'après une lutte plus ou moins longue, elles sauront étroitement s'as-

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

THE AMERICAN TOBACCO CO. OF CANADA

Cigarettes.	Par mille
Richmond Straith Cut No 1, 10s.	12.00
Pet, 1/10..	12.00
Sweet Caporal, en boîtes de 10....	8.50
Athlete, boîtes de 10 ou pqts 10s	8.50
Old Judge, en boîtes de 10s..	8.50
Majestic, 20s..	8.25
New Light, [tout tabac] 10s..	8.50
Sub Rosa [tout tabac] ..	8.50
Derby en pqts de 6 [600] 3.93; 10s	6.55
Old Gold, 6⅔ (600) 3.78; 1/10s...	6.30
Prince, 7, [700] 4.02; 10s..	5.75
Sweet Sixteen, pqts, 7s, 4.02; 10s.	5.75
Murad, Turques, bouts en papier	12.00
Mogul, Turques, bouts en papier ou en liège	12.00
Mogul Magnums, bouts en papier.	16.00
Dardanelles [Turques] bouts en papier 12.25, en liège ou argent.	12.50
Yildiz [Turques] Bouts en or, 10s.	15.00
Yildiz Magnums, Bouts en papier, en liège ou en or, 10s. et 100s.	20.00
Virginia Brights, bte de 600, 3.50 .	5.83
High Admiral, 10s....	7.00
Gloria, 7s [700] 4.02; 10s..	5.75
Guinea Gold..	12.00
Otto de Rose, 10s..	12.50

Tabacs à cigarettes.	La lb.
B. C. No 1, pqts, 1/12, btes 5 lbs..	1.00
Puritan, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Athlete, boîtes ou paquets, 1/12s, boîtes 5 lbs....	.90
Derby, en tins, ¼s....	.95
Vanity Fair, pqts, 1/8s, btes 5 lbs.	1.20
Sultana, pqts, 1/12s, btes 5 lbs...	1.00
" ½ & 1 lb, pqts, btes 5 lbs.	.96
Gloria, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Southern Straight Cut, paquets, 1/12s, btes 5 lbs....	.85
Old Judge, pqts, 1/9s, btes 5 lbs.	1.45
Sweet Caporal, pqts 1/13s, btes 2 lbs....	1.15
Houde's Straight Cut No 1, pqts, 1/12s, boîtes 5 lbs....	1.00
Dufferin, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Le Caporal, pqts, 1/12s, btes 5 lbs	1.00
Harem [Turque], pqts, 1/16s, btes 5 lbs....	1.35
Kiosk [Turque], paquets, 1/16..	1.92

Tabacs coupés à fumer.	La lb.
Old Chum —	
En tins, 1/6s....	1.00
En tins, ½ lb....	.85
En tins, 1 lb...	.85
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs....	.85
En sacs, 1/5s, btes 5 lbs..	.97
Puritan Cut Plug —	
Pqts. 1/11s, boîtes 5 lbs..	.85
En tins, ½ et ¼ lbs.	.85
En tins, 1/5s....	.93
En tins, 1 lb..	.83
Full Dress —	
En tins, 1/5 et 1/2 lbs..	.95
Meerschaum —	
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs..	.82
En tins, 1/2 lb....	.84
En sacs 1/5 btes 5 lbs	.92
Ritchie's Smoking Mixture.	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
En tins, 1/4 lb..	.95
Ritchie's Cut Plug —	
Pqts, 1/16s et 1/9s, btes 5 lbs..	.71
Cut Cavendish —	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
Durham —	
En sacs, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
En sacs, 1/6s, btes 5 lbs..	1.00
En drums, 1 lb....	1.00
Virginity — drums, 1 lb...	1.25
Unique —	
Pqts, 1/15s, boîtes 5 lbs..	.65
Pqts, 1 lb, boîtes 5 lbs..	.61
Pqts, 1/2 lb., boîtes 5 lbs..	.60
Lord Stanley — tins, 1/2 lb..	1.05
Hand Cut Virginia — tins, 1/4 lb..	1.00
Duke's Mixture —	
Pqts, 1/10 lb, cartoons 2 lb..	.82
Perique Mixture —	
En tins, 1 lb. et 1/2 lb....	1.15
Athlete Smoking Mixture —	
1/2 and 1/4 lb. tins....	1.35
Pure Perique —	
1/4 & 1/2 lb. tins & 1 lb. pcks.	1.75
St. Leger — 1/2 & 1/4 lb. tins & 1/10 sacs....	1.20
P. X X X —	
1 lb. tins....	.95
1/2 lb. tins....	1.00
1/5 tins....	1.00
Handy Cut Plug —	
1/5 pouches, 5 lbs boxes.	.90
1/2 lb. jars..	.90
Old Virginia —	
1 lb. tins....	.78
1/2 lb. tins....	.80
1-16 & 1-9 pcks, 5 lb. boxes...	.72
1 lb. & ½ lb. pcks, 5 lb. boxes..	.72
Morning Dew Flake Cut —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes..	.82
1-6 tins....	1.00
½ lb. tins....	.94
1-5 bags....	.88
Blue Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes.	.83
Favorite — ½ lb. tins....	.69
Champaign Cut Plug —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
Khaki —	
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
Red Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.83
Sweet Bouquet —	
¼ lb. tins....	1.36
½ lb. tins....	1.25
Maryland —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.78
¼ lb. tins....	.78
Gold Star —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
M. P. [Perique Mixture].	
1-11 & 1-5 pcks, 5 lb. boxes..	.88
Houde's Celebrated Mixture —	
1-8 tins....	1.35
Gold Crest Mixture —	
¼ & ½ lb. tins....	1.35
Gold Dust —	
1-10 bags, 5 lb. boxes....	.88
1-12 bags, 5 lb. boxes....	.90
A. T. C. Mixture à fumer —	
En tins, 1/4 lb.	1.40
En tins, 1-8 lb.	1.45
Social Mixture	
Pqts 1-10 btes 5 lbs	.75
En tins, 1-2 lb.	.75
Seal of North Carolina —	
En tins de ⅛ et ¼ lbs....	1.05
En sacs, 1-6 s, btes 5 lbs...	1.05
1/12, 1/8 & 1/4s, pqts, btes 5 lbs	.95
Old Gold —	
1/12s et 1/8s, pqts, btes 5 lbs..	.95
En tins, ⅛s....	1.05
Pqts, ¼s, btes 6 lbs.	.95
En jares, ½ lb....	1.05

Tabacs Ogden	La lb.
Beeswing —	
Tins décorées, 1s	1.10
½ lb. tins, 4 lb. cartoons.	1.15
¼ lb. tins, 4 lb. cartoons	1.18
1-8 pcks. 1 lb. cartoons	1.18
1-16 pcks. 1 lb. cartoons.	1.25
Ogden's Navy Mixture —	
1-8 & 1-4 lb. tins, 5 lb. cartoons.	1.26
Turret Navy Cut —	
¼ lb. tins, 5 lb. cartoons.	
'Mild	1.36
Medium	1.22
Full	1.22
1-8 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.40
Medium	1.26
Full	1.26
1-16 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.50
Medium	1.32
Full	1.32

Tabacs américains à fumer	La lb.
Pride of Virginia —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons	1.30
Old English Curve Cut —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons.	1.35
Bull Durham —	
1-10 sacs, 1-25; 1-16 sacs, in 5 lb. cartoons..	1.25
A. T. C. Navy Cut —	
1-5 lb. tins, 2 lb. cartoons....	
[Mild Medium or Full Strength]	1.32
Duke's Mixture —	
1-10 bags, 5 lbs. cartoons	1.08
Richmond Gem Curly Cut —	
1-8 pcks., 5 lbs. cartoons	1.43
1-4 pcks., 2 lbs. cartoons	1.60
Veteran —	
1-6 pcks., 5 lb. cartoons....	1.05
Honest —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Ivanhoe —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Rose Leaf [Fine Cut Chewing] —	
1 lb. pcks., 5 lb. drums	1.22

Tabacs américains à chiquer plugs	
Battle Ax — 12 lbs caddies	.86
Piper Heidsieck—10 lbs caddies	1.20
Piper Heidsieck—7 lbs. caddies.	1.15
Horseshoe — 12 lbs. caddies	.99

THE EMPIRE TOBACCO COMPANY.

Tabacs à chiquer.	
Bobs, 6s, cads 20 lbs., ½ cads 12 lbs.	45
Bobs, 12s, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs.	45
Bobs, 10 oz. bars, 6½ cuts to lb, ½ butts, 10 lbs.	45
Currency, 12 oz. bars, 12 cuts to lb, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs,	46
Currency Navy, 2 x 4, 6½s to lb, ½ butts, 11 lbs.	46
Currency Navy, 12 to lb, ½ cads, 12 lbs.	46
Old Fox, 12s, butts 24 lbs, ½ butts 12 lbs.	48
Pay Roll, 10⅔ oz. bars, 5 cuts to the bar, 7½ cuts to lb, butts 20 lbs.	56
Pay Roll, 2 x3, 7 to lb, 22 lbs. cads & 12 lbs ½ cads.	56
Pay Roll, 6⅔ oz. bars, [thin]. 7½ spaces to the lb. boxes, 5 lbs..	56
Stag,	45

Tabacs à fumer.	
Empire, 4s., 6s., 12s.	46
Rosebud, 11½ oz. bars, 7 cuts to lb butts, 20 lbs., boxes, 5 lbs.	51
Amber, 8s, and 3s....	60
Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 17 lbs, butts..	50

Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 8 1-2 lbs. 1-2 Butts 50
Hudson, 8s cads, 20 lbs. 53
Pacific, 8s cads, 20 lbs. 3

THE EMPORIUM CIGAR CO., SAINT-HYACINTHE

Cigares		Le mille
Club House	1/20	$22.00
Le Petit Gars	1/20	24.00
Little Perfectos	1/20	26.00
El Maska	1/20	28.00
Red Bluff	1/20	25.00
La Captiva	1/20	30.00
The Good Ones	1/20	33.00
Our Leader	1/20	35.00
Peruna	1/20	35.00
Mont-Pelée	1/20	37.00
Sir George	1/20	55.00
Representative	1/20	52.00
Emporium	1/20	55.00
Emporium	1/40	60.00
Our Clear Havana	1/20	55.00
La Pedida	1/20	60.00
El Corso	1/20	70.00
La Pedida	1/10	90.00
Los Angeles	1/40	100.00

JOSEPH COTE, QUEBEC.

Cigares		Le mille
Côté's Fine Cheroots	1/10	15.00
No 188	1/20	15.00
Quebec Queen	1/20	15.00
V. H. C.	1/20	25.00
My Best	1/20	25.00
Doctor Faust	1/20	28.00
Doctor Faust	1/40	30.00
St-Louis [union]	1/20	33.00
St-Louis [union]	1/40	35.00
Martin	1/20	35.00
Havana Second	1/20	35.00
Champlain	1/20	35.00
Champlain	1/40	36.00
V. C. [Union]	1/20	36.00
Martha	1/20	55.00
El Sergeant Premium	1/20	55.00
El Sergeant Premium	1/10	55.00
El Sergeant R. V. C.	1/10	$60.00
J.C. Cl. Havane, Puritanos	1/20	75.00

TABACS CANADIENS EN FEUILLES

Connecticut	1905	0.12	0.14
Grand Havane	1902	0.18	0.20
Grand Haavne B.	1905	0.12	0.14
Parfum d'Italie A.	1905	0.30	0.32
Petit Canadien	1904	0.25	0.27
Petit Havane B.	1904	0.22	0.24
Petite Plug 1/6	1902	0.15	0.17
Quesnel A.	1905	0.35	0.37
Quesnel B.	1904	0.32	0.34
Quesnel B.	1905	0.35	0.37
Quesnel D.	1905	0.30	0.32
Quesnel L.	1905	0.30	0.32
Quesnel Rouleau 1s	1905	0.35	0.37
Roll No. 40, 1/4		0.32	0.34
Rouge B.	98/05	0.22	0.24
Rouge G.	1900	0.20	0.22
Rouge Quesnel B.	1904	0.25	0.27
Rouge Quesnel Rouleau 1s	1905	0.32	0.34
Rouge Quesnel Rouleau 1/2	1905	0.35	0.37
Spanish	1904	0.16	0.18
Spread Leaf	1904	0.15	0.17
S. Nouveau	1905	0.15	0.17
S. Vieux	04/05	0.18	0.20
Zimmer Spanish	1902	0.18	.020

Tabac coupé canadien.

Petit Havane, 1/3 boîtes 10 lbs.. 48
Petit Havane, 1/6 boîtes 10 lbs.. 48
Quesnel, 1/9, boîtes 5 lbs.. 65
Quesnel, 1/2, quantité à volonté.. .. 60
Côté's choice mixture, 1/4 tin.. 75
Côté's choice mixture, 1/2 tin.. 70
Côté's choice mixture, 1 lb.. 65

Tabac en poudre: Rose, 32 cts.; Rose et Fève, 36 cts.; Fève, 38 cts.; Rose Extra, 38 cts.; Râpé, $1.25.

F. X. ST-CHARLES & CIE, MONTREAL

Tabacs de la Régie française.

Paquet papier gris .. .. .. 40 Gr. .12
Paquet papier gris .. .. 100 Gr. .36
Paquet papier jaune.. .. .. 40 Gr. .16
Paquet papier jaune.. .. .. 50 Gr. .17

Tabac à priser.

Poudre ordinaire.. .. .. .. 200 Gr. 1.25
Poudre ordinaire.. .. .. .. 500 Gr. 1.25

---

socier pour le plus grand bien de tous, et que la prospérité de l'une ne sera pas pour l'autre une menace de déchéance et de ruine."

Il y a évidemment place, en ce bas monde, pour toutes les *énergies,* sans jeu de mots...

Sait-on d'où vient le nom de bouffarde donné à la pipe, fidèle amie de l'homme en général et des peintres en particulier?

Voici ce que l'on raconte à ce sujet:

Un caporal de la grande armée s'appelait Bouffard.

A la bataille de Friedland, il eut les deux bras emportés. Le lendemain, un de ses camarades trouva sur le champ de bataille un bras détaché du tronc et qui était affreusement raidi:

"Je le reconnais, s'écrie-t-il, c'est le bras de Bouffard; la main tient encore sa pipe si bien culottée!"

Cette pipe, qui devint la propriété de la compagnie, fut sur-le-champ baptisée "bouffarde."

Si cette version était exacte, ce serait là une glorieuse origine.

Une vieille ramasseuse de bouts de cigares, connue à Clichy sous le nom de la "Mère Mégot" vient de mourir. En perquisitionnant dans son taudis, le commissaire de police y a découvert pour 15,000 francs de valeurs.

Et l'on dit que les affaires ne marchent plus! — (Le Tabac).

LES MEUBLES CANADIENS EN EGYPTE

Le Canada expédie des meubles en Egypte, mais nous ne pensons pas que ce soit en grande quantité, dit *British Chamber of Commerce,* Egypte, ce qui est quelque peu surprenant, étant donnés les prix auxquels ces marchandises peuvent se vendre dans ce pays. Ces meubles sont d'un style uni, et ont un aspect qui manque plutôt d'élégance, bien qu'en général chaque article ait un peu d'ornementation; mais ce travail ouvragé est rapporté et cloué sur les meubles. Les marchandises arrivent en Egypte dans des caisses entièrement closes et sont en excellente condition. Pour donner une idée de ce que peut faire le Canada sous le rapport des prix, nous pouvons dire qu'un ameublement de chambre à coucher, comprenant une commode avec miroir, une armoire, une toilette et deux chaises cannées, peut être livré à Alexandrie à un prix qui permet aux marchands au détail de le vendre à 11 livres sterling. De même un ameublement de salle à manger, comprenant une table en chêne, un buffet en chêne avec miroir et six chaises à siège en cuir, se vend à environ 23 livres sterling. Le Canada fournit aussi des ameublements de bureau de toute sorte à des prix très modérés.

PERSONNEL

—M. E. H. Carroll, représentant la Hamilton Bros. Mfg. Co., Ltd., est de retour à Montréal, après avoir fait une tournée d'affaires dans le district de Montréal, et repartira prochainement pour Hamilton.

M. "Jimmy" Deslauriers, repésentant de MM. Harris, Harkness & Co., fabricants des cigares bien connus "Van Horne" et "Col Steele," est de retour à Montréal après un excellent voyage d'affaires dans l'Ontario. M. Deslauriers s'est rendu jusqu'au Sault Ste-Marie.

Nous appelons l'attention de nos lecteurs sur les cigares de la maison Harris, Harkness & Co. Leurs marques principales le "Van Horne" à 10 cts et le "Col. Steele" à 5 cts sont de plus en plus appréciées par la grande majorité des fumeurs.

Les cigares de la marque "Emporium" sont de plus en plus appréciés des fumeurs. L'excellente qualité du tabac de la Havane dont ils sont composés, qualité toujours égale d'ailleurs, et la supériorité de la main-d'oeuvre employée par la Emporium Cigar Co. sont les causes de la demande toujours croissante du cigare "Emporium" aussi bien chez les tobacconistes que dans les meilleurs hôtels et restaurants.

Comme cigare à 5 cts il en est un qui donne toujours satisfaction à la clientèle, c'est le "Mont Pelée" fabriqué par la Emporium Cigar Co. Plus on examine ce cigare et plus on se convainct qu'il est l'égal de plus d'un cigare qui se détaille à 10 cents. Si vous ne l'avez pas en stock vous devriez l'y mettre, car il se vend rapidement et avec profit.

SI VOUS NE VENDEZ PAS

⚜ ⚜ ⚜

LE CIGARE

⚜ ⚜ ⚜

"VAN HORNE"

VOUS NE VENDEZ PAS

Le Cigare a 10c PAR Excellence

Fait avec le Meilleur Tabac de la Havane

Celui qui donne toujours satisfaction au client, meme au client le plus difficile. . . . . .

QUALITE TOUJOURS EGALE

Fabriqué par des Ouvriers Habiles

HARRIS, HARKNESS & CO.,

Manufacturiers, MONTREAL.

La vente de cette cigarette excède celle de toutes les autres marques réunies.

MONTREAL
VOL. V

AVRIL 1906
No 4

LIQUEURS ET TABACS

LIQUORS & TOBACCOS

LE CONSOMMATEUR SEUL EST JUGE D'UN BON CIGARE

LE
"DIXIE"
10c 10c

EST RECONNU COMME ÉTANT L'UNE DES
MEILLEURES MARQUES SUR LE MARCHÉ.

MILLER & LOCKWELL — MANUFACTURIERS — QUEBEC.

Ce journal est publié par la "Compagnie de Publications Commerciales," Montréal

Les Seuls Distillateurs Distribuant Directement au Canada.

ROBERTSON'S

TRADE MARK

DUNDEE WHISKY

POUR COTATIONS, VOIR LA LISTE DE PRIX.

Gérant Général pour les Etats-Unis et le Canada

HENRY O. WOOTTEN

BUREAUX DE MONTREAL: 41 RUE DES COMMUNES.

LIQUEURS

LIQUEURS ET TABACS—Revue Mensuelle publiée par la Compagnie de Publications Commerciales (The Trades, Publishing Co'y), 25 rue Saint Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration Il ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toute communication simplement comme suit: **LIQUEURS ET TABACS, MONTREAL, Canada.**

Organe officiel de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal.
Official organ of the Licensed Victuallers' Association of the City of Montreal.

VOL. V — MONTREAL, AVRIL 1906 — No 4

ASSEMBLEE GENERALE MENSUELLE

DE

L'Association des

COMMERÇANTS LICENCIÉS

de Vins et de Liqueurs

De la Cité de Montréal,

MERCREDI
4 AVRIL 1906,

A 3 hrs p.m. très précises.

— AU —

Monument National

GENERAL MONTHLY MEETING

— OF THE —

LICENSED VICTUALERS'

ASSOCIATION

OF MONTREAL,

WEDNESDAY
4th of April, 1906,
At 3 p. m. sharp.

— IN THE —

Monument National

Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal : : : :

Incorporée en Juin 1884.

VICTOR LEMAY

L. A. LAPOINTE
SECRETAIRE

[illegible]TEURS

H. A. DANSEREAU,
[illegible]AIRE GAUTHIER
JOS. BARITEAU,
NAP. TREMBLAY.
A. J. AYOTTE,
EUG. MASSE,

ANDREW J. DAWES,
LAWRENCE A. WILSON,
E. L. ETHIER, A. BLONDIN,
PRES HON.

JAS. McCARREY
VICE-PRES.

VICTOR BOUGIE
TRESORIER

AVISEURS :
Maire H. A. EKERS,
Ech. C. ROBILLARD,
MM. THOS. KINSELLA,
H. LAPORTE,
Ex Maire.
JOS. LAMARCHE,
J ED. QUINTAL,
J. M. FORTIER,
JOS. TASSÉ,

Licensed Victuallers' Association of Montreal: : : : :

Incorporated June, 1884.

Aviseurs Légaux : MM. J. L PERRON, ET P. G. MARTINEAU,
Auditeurs : F. A. CHAGNON, et MORTIMER HUSHION.

TELEPHONES : { BELL MAIN 4187, DES MARCHANDS 621.

BUREAU : 66 RUE ST-JACQUES.

Assemblée Générale Mensuelle

MONTRÉAL, le 2 Avril 1906.

MONSIEUR.—**L'Assemblée Générale Mensuelle** des Membres de l'Association aura lieu mercredi, le 4 avril 1906, à trois heures p. m., très précises au **Monument National**, No 218 rue St-Laurent, Chambre No 6.

Vous êtes respectueusement prié d'y assister.

Par ordre, LE SECRÉTAIRE.

General Monthly Meeting

MONTREAL, April 2nd 1906

SIR.—**The General Monthly Meeting** of the Association will be held on Wednesday the 4th of April 1906, at 3 p. m. sharp, in the **Monument National**, No 218 St. Lawrence Street, Room No. 6.

Your are respectfully requested to attend.

By order, THE SECRETARY.

LES CONTRIBUTIONS DE 1906 SONT MAINTENANT DUES

J'ai l'honneur d'être, Messieurs,
Votre Obéissant Serviteur,
L. A. LAPOINTE.

FEES ARE NOW DUE FOR 1906

I have the honor to be, Sir,
Yours truly,
L. A. LAPOINTE.

AUX MEMBRES

Messieurs,—J'ai l'honneur de vous informer que, jusqu'à cette date, les membres affiliés et les maisons d'affaires suivantes sont en règle avec l'Association pour l'année 1906, à savoir :

BRASSEURS — BREWERS

MM. Dawes & Co.
" Wm. Dow & Co.
" J. H. & R. Molson Bros.
" Canadian Breweries, Ltd.

Agents de Brasseries—Brewery Agents.

MM. P. L. N. Beaudry, (Labatt's).
" Geo. Sorgius.

Mfrs d'Eaux Gazeuses — Ærated Water Mfrs.

MM. C. Robillard & Cie.
" Goulet & frère.
" J. Christin & Cie.

DIVERS — MISCELLANEOUS

MM. Chs. C. DeLorimier, fleuriste.
" Gilbert Tibert, H. de T., Beauharnois.
" R. P. Laprairie, Voyageur.
" Paul Blouin, Mch. Tailleur.
" Adolphe Lemay, Ent. P. Funèbres.
" Otto Zepf., Mch. de Bouchons.
" F. E. Fontaine, Agent de Publicité.
" C. E. Thibault, Ent. Plombier.
" Alfred Richard, Maître-Boucher.

TO MEMBERS

Sirs,—I have the honor to inform you that up to date the following Business Firms and affiliated members are in good standing with the Association, for the year 1906, viz :

VINS ET LIQUEURS—WINES & LIQUORS

MM. Lawrence A. Wilson Co. Limited.
" F. X. St. Charles & Cie.
" J. M. Douglas & Co, (a'ts, John Dewar & Sons, ld)
" Boivin, Wilson & Cie.
" Hudon, Hébert & Cie.
" D. Masson & Cie.
" N. Quintal & Fils.
" L. Chaput, Fils & Cie.
" H. O. Wootten, Mgr. (J. Robertson & Son, Ltd.)
" Wm Farrell Ltd.
" Meagher Bros. Co.
" Laporte, Martin & Cie, Ltée.
" Mathieu Frères
" Motard, Fils & Sénécal
" F. Arpin & Cie, Marieville.

DISTILLATEUR — DISTILLER

M. H. Corby.

EMBOUTEILLEURS---BOTTLERS

MM. Thos. Kinsella.

Extraits de Bœuf, etc.—Beef Extracts, etc.

MM. Bovril Limited—Fluid Beef.
" Colonial Fluid Beef.

ETIQUETTE BLEUE

Le Whisky de

DEWAR et le BON SENS font une Parfaite Alliance.

USEZ-EN !

GRAND PRIX
PARIS 1900
ST. LOUIS 1904
LIÈGE 1905
ET PLUS DE 50 MEDAILLES!

J.M. DOUGLAS & CIE.
AGENTS
MONTREAL.

ETIQUETTE BLANCHE

MARCHANDS - MERCHANTS

MM. L. Bécigneul, (Lake Megantic.)
" H. H. Guay, Victoriaville.
" P. Simard, St Jérôme.

COMPTABLES ACCOUNTANTS

M. Alex. Desmarteau.

Fabricants de Cigares—Cigar Manufacturers

MM. P. Chaput, (La Champagne).
" The Tucket Cigar Co. (Hamilton).
" Armand Larue.
" E. N. Cusson.
" V. Forest.
" L. O. Grothé & Cie.
" Z Davis.

AVIS

Chaque mois vous serez avisés des maisons d'affaires additionnelles qui se seront mises en règle avec l'Association.

Les Membres Licenciés (Hôteliers et Restaurateurs) sont priés d'exiger de leurs fournisseurs les certificats d'affiliation, émis par l'Association, afin qu'ils se qualifient s'ils ne l'ont pas fait déjà.

A moins de circonstances absolues, les Membres Licenciés, dans tous les cas, ne devraient acheter que de ceux du Commerce qui sont membres en règle avec l'Association.

NOTICE

Each month you will be notified of the additional Business Houses which will be in good standing with the Association.

The Licensed Members (Hotel and Restaurant keepers) are requested to ask from their furnishers, certificates of affiliation, issued by the Association, so that they may qualify themselves if they have not done so already.

Unless circumstances absolutely prevent it, License Holders, in all cases, should only purchase from those in the Trade who are Members in good standing with the Association.

ORGANE OFFICIEL

Tout membre de l'Association de Montréal ou de la Fédération de la Province a droit à une copie gratuite du Journal " Liqueurs et Tabacs," et, au cas de non livraison, avis devra être donné au Secrétaire.

L. A. LAPOINTE, *Secrétaire.*

OFFICIAL ORGAN

All Members of the Licensed Victualers' Association of Montreal or the Federation of the Province are entitled to a free copy of the Newspaper " Liqueurs et Tabacs" and, in case of no delivery notice of the fact should be given to the Secretary.

L. A. LAPOINTE *Secretary.*

ASSEMBLEE GENERALE MENSUELLE DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES DE VINS ET LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL.

L'Assemblée générale mensuelle de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal a eu lieu le 7 mars, au Monument National, sous la présidence de M. Victor Lemay. En l'absence du secrétaire, actuellement à Québec, M. Bougie agit comme tel.

Sont présents:—

MM. Jas. McCarrey, V. Bougie, Jos. Bariteau, N. Gauthier, A. J. Ayotte, N. Tremblay, F. A. Chagnon, L. J. Primeau, E. Chapdelaine, Z. G. Aubut, P. Lloyd, Ald. Beauchamp, D. Lachapelle, Wm. Dépatie, E. Beaudoin, P. Scullion, M. Murphy, A. Parent, Jos. Lapointe, Théo. Goulet, N. Lord, St-Jean, H. Thibault, C. M. Migneault, et autres.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et ratifiées ainsi que le rapport du Trésorier.

Le président annonce qu'il vient de recevoir à l'instant le télégramme suivant qui parle par lui-même.

M. V. Lemay,
Monument National,
Montréal.

Bill des licences devant la Chambre aujourd'hui. Les transferts seront 100 pour cent première année et ensuite $200. L'article se référant aux clauses, résolutoires est biffé. Plusieurs amendements re-clubs sont favorables entr'autres, l'affichage chez le greffier des licences avant l'octroi de telle licence; article 26 est favorablement amendé en mettant la licence plus personnelle; les licences dans les territoires annexés restent dans le statu quo; je suis à faire définir ce que l'on entend par arrondissement de votation, etc. En somme, le bill est très favorable. J'aurais aimé à être à l'assemblée pour vous communiquer ceci. J'ai cru utile de vous en faire part le croyant intéressant pour les membres.

L. A. Lapointe.

Il est proposé par M. Jas. McCarrey, secondé par M. L. J. Primeau, "que l'association apprend avec plaisir ces renseignements; qu'elle désire exprimer sa satisfaction au sujet de ces amendements et aussi qu'elle croit devoir voter des remerciements à M. Lapointe pour avoir si bien réussi dans les intérêts de l'Association." — Adopté.

Après quelques affaires de routine, M. A. J. Ayotte suggère que des moyens devraient être pris pour arrêter la vente des petites bouteilles [flasks] que font les épiciers contrairement à la loi. Plusieurs membres ont pris la parole sur le sujet et il est résolu que des démarches soient faites pour faire arrêter cet abus.

Puis l'assemblée s'ajourne.

GENERAL MONTHLY MEETING OF THE LICENSED VICTUALLERS' ASSOCIATION OF MONTREAL.

This meeting was held March 7th 1906, at the Monument National, Mr. Victor Lemay in the chair. Owing to the absence of the Secretary who was in Quebec, Mr. Bougie acted as secretary pro-tem.

Were also present:—

MM. Jas. McCarrey, V. Bougie, Jos. Bariteau, N. Gauthier, A. J. Ayotte, N. Tremblay, F. A. Chagnon, L. J. Primeau, E. Chapdelaine, Z. G. Aubut, P. Lloyd, Ald. Beauchamp, D. Lachapelle, Wm. Dépatie, E. Beaudoin, P. Scullion, M. Murphy, A. Parent, Jos. Lapointe, Théo. Goulet, N. Lord, St-Jean, H. Thibault, C. M. Migneault, and others.

The minutes of the preceeding meeting are read and ratified and the Treasurer report is approved.

The president informs the meeting that he has just received the following telegram which is self explanatory:

Mr. V. Lemay,
C/O Monument National,
Montreal.

License bill before House to-day. Transfers will be 100 per cent for the first year and $200 afterwards. The article referring to cancelling clauses annulled. Numerous amendments re-clubs are favorable, namely posting of application before license clerk before obtention, article 26 favorably amended establishing personal licenses, licenses in territories remain in statu quo. I am about to define what is meant by votation district. Taken as a whole the bill is very favorable. I should have wished to be at the meeting to communicate this to you. I send you this information as I believe it will be interesting to the members.

L. A. Lapointe.

It is proposed by Mr. Jas. McCarrey, seconded by Mr. L. J. Primeau, "that the Association has heard this news with pleasure and wishes to express its satisfaction with respect to these amendments and wishes to send a vote of thanks to Mr. L. A. Lapointe for the good work he has done in the interest of the Association." — Carried.

Jules Robin & Cie

COGNAC

LE

COGNAC

Jules Robin & Cie.

a été un leader sur le marché canadien pendant au-delà d'un demi-siècle et entend conserver sa position . . . . .

After some current business, Mr. A. J. Ayotte refers to the means to be taken to prevent the sale of flasks by grocers as being contrary to the law. Various members express their views on this subject and it is resolved that means be taken to stop this practice and the meeting adjourns.

ASSEMBLEE DU BUREAU DE DIRECTION

Une assemblée du bureau de direction a eu lieu le 14 mars 1906 sous la présidence de M. V. Lemay.

Etaient présents: MM. Jas. McCarrey, V. Bougie, H. A. Dansereau, Nap. Tremblay, Jos. Bariteau, A. J. Ayotte, Eug. Masse et le Secrétaire.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Les correspondances suivantes sont soumises et lues: de MM. Archer, Perron et Taschereau, Re-contributions en collection; de MM. A. Brosnan, G. Nolin, John Harris, et C. Laplante, Re-loi des licences. Proposé par M. V. Bougie, secondé par M. N. Tremblay, que M. Z. Doris, fabricant de cigares, 85, rue St-Jacques, et B. A. Boisvert, Hôtelier, Bordeaux, soient admis membres de l'Association. Adopté.

Il est résolu à l'unanimité de retrancher de la liste des membres les noms suivants:—

Thos. Boston, Randolphe Daly, décédés; Jules Arpin, Samuel Audette, G. N. Burgess, Gust. Bourassa, E. L. H. Binette, E. H. Barnfield, Camille Charest, Ovila Charpentier, Alex. Coutlée, Edm. Dallaire, Geo. DeRoache, N. Fortier, F. X. Gravel, Jos. Goderre, Ladislas Hébert, Richard Keyes, Ernest Lacasse, R. Lalonde, Thos. Lapierre, Edw. Lafontaine, Louis Poulin, N. Parent, J. N. Paradis, Dme E. D. St-Jean, J. S. Séguin, Fabien Therrien, J. F. V. Thouin, T. H. Tremblay, Nap. Vallée, Alp. Viau et D. J. White, tous ayant cessé les affaires; Louis Benoit, Bodwell et Wright, Jos. Chevalier, O. Chagnon, A. W. Colby, D. R. de Villeneuve, S. Désormeaux, Uld. Dufrésne, Jules Désormiers, J. S. Duclos, Richard Ellis, J. B. Fafard, D. Grenier, O. Garceau, Arthur Godin, Nap. Latraverse, A. Lebeau, C. E. Laflamme, Eug. Lavigne, Louis Larocque, Odino Lanier, Frs. Monette, Domina Martin, J. H. McDonnell, Homer Perron, P. Reeves, L. P. Reeves, Ald. Roy, M. M. Tarte, David Viau, A. H. Hubert et The Reina Mineral Water Co., ayant cessé les affaires et ne répondant point à la demande de leur contribution.

Il est résolu de souscrire au téléphone des Marchands.

Soumis et lu la loi constituant en corporation l'Association des Hôteliers de la Province de Québec.

Le Secrétaire reçoit instruction de voir à ce que les convocations des membres aux assemblées soient mieux distribuées.

Soumis et lu une lettre de Madame J. G. H. Bergeron demandant une souscription annuelle en faveur de l'Hôtel-Dieu.

Il est résolu d'informer Madame Bergeron que le bureau regrette beaucoup de ne pouvoir acquiescer à sa demande, attendu que la constitution et les règlements ne permettent point de disposer des fonds de l'Association pour ces fins.

Un sous-comité composé de M. le président, M. Jos. Bariteau et du secrétaire est chargé de voir à l'acceptation et à l'installation du groupe photographique fait par M. Côté suivant une résolution du 30 juin 1905, et aussi à quelques réparations dans les bureaux.

Après quelques explications par le secrétaire sur les nouveaux amendements apportés à la loi des licences et l'adoption de quelques comptes la séance est levée.

BOARD OF DIRECTORS MEETING

A meeting was held March 14th 1906. Mr. V. Lemay presiding.

Were present: MM. Jas. McCarrey, V. Bougie, H. A. Dansereau, Nap. Tremblay, Jos. Bariteau, A. J. Ayotte, E. Masse, and the Secretary.

The minutes of the preceeding meeting are read and approved.

Following letters are read: from MM. Archer, Perron & Taschereau, Re-collection of subscriptions; from MM. A. Brosnan, G. Nolin, John Harris, C. Laplante, Re-license law.

It is proposed by Mr. V. Lemay, seconded by Mr. N. Tremblay, that Mr. Z. Doris, cigar manufacturer, 85, St. James St. and B. A. Boisvert, hotel keeper, Bordeaux, be admitted membres of the Association. Adopted.

It is unanimously decided to strike off following names from the membership list:

Thos. Boston, Randolphe Daly, dead; Jules Arpin, Samuel Audette, G. N. Burgess, Gust. Bourassa, E. L. H. Binette, E. H. Barnfield, Camille Charest, Ovila Charpentier, Alex. Coutlée, Edm. Dallaire, Geo. DeRoache, N. Fortier, F. X. Gravel, Jos. Goderre, Ladislas Hébert, Richard Keyes, Ernest Lacasse, R. Lalonde, Thos. Lapierre, Edw. Lafontaine, Louis Poulin, N. Parent, J. N. Paradis, Mrs. Ed. St-Jean, J. S. Séguin, Fabien Therrien, J. F. V. Thouin, T. H. Tremblay, Nap. Vallée, Alp. Viau, D. J. White, all having gone out of business, Louis Benoit, Bodwell & Wright, Jos Chevalier, O. Chagnon, A. W. Colby, D. R. de Villeneuve, S. Désormeaux, Uld. Dufresne, Jules Desormiers, J. S. Duclos, Richard Ellis, J. B. Fafard, D. Grenier, O. Garceau, Arthur Godin, Nap. Latraverse, A. Lebeau, C. E. Laflamme, Eug. Lavigne, Louis Larocque, Odino Lanier, Frs. Monette, Domina Martin, J. H. McDonnell, Homer Perron, P. Reeves, L. P. Reeves, Ald. Roy, M. M. Tarte, David Viau, A. H. Hubert and The Reina Mineral Water Co., having gone out of business and not having paid their subscription.

It is resolved to subscribe to the Merchants Telephone Co.

Submitted and read the law establishing as a Corporation the Association of the Licensed Victuallers' of the Province of Quebec.

The secretary receives instruction to see that the notices of the meetings be more regularly sent.

Submitted and read a letter from Mrs. J. G. H. Bergeron asking for an annual subscription in behalf of the Hôtel-Dieu.

It is decided to inform Mrs. Bergeron that the Board regrets very much not to be able to meet her demand inasmuch as the constitution of the Association does not permit to dispose of the funds of the Association for such ends.

A sub committee formed of the President, Jos. Bariteau and the Secretary is appointed to see to the disposition of the picture of the group made by Mr. Côté according to the resolution passed June 30th 1905 and also to report on repairs to be made in the offices.

Reference is then made to the new amendments of the License Law, various accounts are approved and the meeting adjourns.

LES AMENDEMENTS A LA LOI DES LICENCES

Le texte des amendements à la loi des licences nous a été communiqué et nous pourrons dans notre prochain numéro rétablir les articles de la loi tels qu'ils doivent maintenant se lire. Nous espérions pouvoir le faire dans le numéro du mois d'avril, mais le travail préparatoire qu'il nous faut faire pour donner le texte dans son intégralité est trop considérable pour nous permettre d'être prêts à temps.

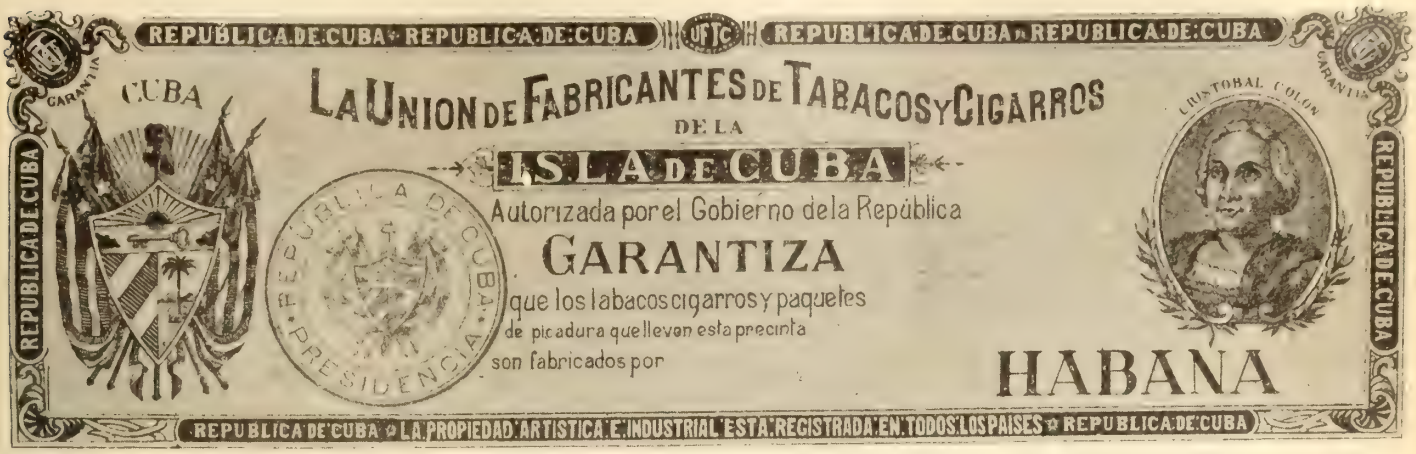
En attendant, nous signalerons les changements les plus marquants de la loi, ceux qui intéressent les commerçants en vins et liqueurs.

Nos lecteurs verront que la délégation des officiers de l'Association n'a pas perdu son temps auprès du Trésorier Provincial en lui soumettant ses vues. Nous nous faisons un devoir de leur rappeler que le dévoué et infatigable secrétaire de l'Association, M. l'échevin L. A. Lapointe, a été seul sur la brèche à Québec et que c'est sur lui qu'est retombée la lourde charge de discuter point par point tous les amendements. On verra que son travail et ses efforts ont été couronnés d'un plein succès et tous les membres de l'Association sans exception applaudiront au vote de remerciements qui lui ont été accordés à la dernière assemblée générale mensuelle.

Un point très important est celui de la taxe de transfert des licences. Un hôte-

Facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent

"L'UNION DES FABRICANTS DE TABACS ET CIGARES DE L'ILE DE CUBA"



La vignette ci-dessus, est un facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industrie's qui constituent la société : **"Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba,"** comme preuve de la provenance des tabacs, cigares et paquets de choix fabriqués à CUBA.

Les consommateurs de ces produits, qui désirent se procurer ceux qui se fabriquent à CUBA, avec de la véritable **"FEUILLE CUBAINE,"** ne devront pas acheter d'autres tabacs, cigares, et paquets de choix, que ceux qui portent sur leur enveloppe l'ETIQUETTE ou le sceau de garantie, de **"l'Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba;"** laquelle poursuivra, d'après la loi, ceux qui falsifient ou imitent, ou par tout autre moyen essayent de rendre inefficace la garantie qu'elle accorde.

COULEURS DE L'ETIQUETTE. — Elle est gravée en noir sur fond bleu pâle. Le facsimilé du sceau de la Présidence de la République est en bleu ciel.

Dans l'espace qui paraît non employé sur l'ETIQUETTE, est porté le nom du fabricant qui en fait usage.

MARCA REGISTRADA

POR LARRAÑAGA

ESTABLECIDA EN 1834

Grande Manufacture Indépendante de Tabacs de Vuelta Abajo.

de ANTONIA LOPEZCUERVO, Vve RIVERO.

GERANTS : Antonio J. Rivero. — Ricardo E. Rivero.

Bureaux : BELASCOAIN, 2 P. **Téléphone : 1138** (avec communication s'étendant à tous les départements de la manufacture.)

Adresse télégraphique : LARRANAGA, Havane.

Codes télégraphiques : A.B.C. 4e et 5e Editions. Lieber's Standard (Edition espagnole.)

Boite de Poste : 374

GRAND PRIX DANS VINGT EXPOSITIONS

DERNIERE RECOMPENCE OBTENUE :

GRAND PRIX AVEC MEDAILLE D'OR

A LIEGE, 1905.

REPRESENTANTS ET AGENTS DANS TOUTES LES GRANDES VILLES DU MONDE

Agents pour la vente au Canada

CHARLES LANDAU,

MONTREAL. **Boite de Poste 497.**

lier ou un restaurateur qui transfèrait sa licence dans les douze mois de la date à laquelle il l'avait d'abord obtenue, devait payer trois cents pour cent du droit de licence en vertu de l'ancienne loi amendée. D'après le nouvel amendement il ne paiera plus que cent pour cent, dans ce cas. Quand il aura possédé sa licence pendant plus d'un an, le droit de transfert est réduit à $200 dans tous les cas de transfert ordinaire; tandis qu'antérieurement il devait payer, selon les cas, cent pour cent ou cinquante pour cent du montant de la licence.

Le transfert survenant par suite du décès du licencié, le droit de transfert reste à $25.00.

Quand un transfert est accordé par suite d'une cession judiciaire ou volontaire dans un cas d'insolvabilité *bona fide*, la taxe de transfert est de $75.00 pour Montréal et $50.00 pour Québec. C'est une disposition qui ne figurait pas dans la loi précédemment.

La question des droits de transfert était une de celles qui tenait le plus à coeur aux commerçants en liqueurs car, comme nous l'avons dit précédemment, ils étaient traités d'une manière absolument injuste. Non seulement la taxe de transfert ne touche que leur seul genre de commerce, mais elle était en outre un fardeau vraiment écrasant qui empêchait bon nombre de transactions pourtant légitimes et légales. Avec les besoins d'argent du Trésor provincial, il était inutile d'espérer l'enlèvement complet des droits de transfert. C'est un grand point de gagné que d'avoir pu obtenir une diminution sensible des droits et nous devons en féliciter hautement ceux qui ont concouru à amener ce résultat.

Un point également important était d'obtenir que la licence devînt de plus en plus personnelle pour le licencié lui-même. Le propriétaire de l'immeuble sur lequel repose la licence peut être plus ou moins disposé à abuser de sa situation, soit pour obtenir la licence à son nom ou avantager une autre personne au détriment du licencié actuel. Un amendement à l'article 26 y remédie en disant, que la préférence devra, autant que possible, et selon les circonstances, être donnée aux locaux occupés par des aubergistes ou des restaurateurs pendant l'année au cours de laquelle est faite la demande de confirmation du certificat, "*sauf dans les cas où le locateur demande au porteur de licence une augmentation de loyer ou refuse de renouveler le bail en sa faveur pour des raisons jugées insuffisantes par les commissaires des licences.*'

A noter également que les vingt-cinq chambres ou plus que doivent contenir un hôtel sont des chambres "*à coucher.*"

Les clubs ont beaucoup fait parler d'eux depuis plusieurs mois, grâce aux amendements obtenus à la loi des licences on en parlera moins dans l'avenir.

Toute demande de club devra être affichée pendant quinze jours à un endroit bien en vue ouvert au public dans le bureau du greffier des commissaires de licences ou dans celui du greffier ou du secrétaire-trésorier des municipalités, suivant le cas, avant d'être adressée au Trésor provincial.

La maison du club devra être à une distance d'au moins 60 pieds de tout hôtel ou restaurant muni de licence, situé sur le même côté de la rue.

Aucune buvette n'est tolérée dans un club licencié en vertu de la loi des licences.

Cette seule clause suffira à elle seule pour empêcher l'éclosion à jet continu des clubs, comme le fait s'est produit trop souvent.

En outre, les clubs seront inspectés et les inspecteurs auront accès aux livres et pièces justificatives des écritures.

C'est la mort des clubs-buvettes.

L'article 47 est amendé en y ajoutant: "Aucun porteur d'une licence pour la vente en détail des liqueurs enivrantes ne doit employer de voyageurs de commerce pour solliciter et prendre des commandes dans son intérêt."

Par la suppression de l'article 49, sont également supprimées "les licences pour le commerce en gros et en détail" des liqueurs enivrantes. La licence sera ou de gros ou de détail, mais pas des deux.

Un point est également réglé en ce qui concerne les licences des territoires annexés. Les licences seront maintenues dans le territoire appartenant antérieurement à la municipalité annexée. Ainsi les licences de St-Henri et de Ste-Cunégonde devront rester dans les quartiers Saint-Henri et Ste-Cunégonde, de Montréal et s'ajouteront au nombre de licences fixé pour la Cité de Montréal.

Tels sont les amendements les plus saillants apportés à la loi des licences à la session dernière, en ce qui concerne le commerce des vins et liqueurs. Nous publierons l'ensemble le mois prochain.

THE AMENDMENTS TO THE LICENSE LAW.

The text of the amendments of the License Law has been sent to us and we shall be able to publish the articles of the law as now in force in our next number. We had hoped to be able to do so in the current number, but we had not the necessary time, which would have been required to present the articles in their entirety.

In the meantime, we shall announce the most important changes in the law, those which are of the greatest interest to wine and liquor dealers.

Our readers will see that the delegation of officers of the Association did not waste its time by submitting its views to the Provincial Treasurer.

It is our duty to recall to their memory that the worthy and indefatigable secretary of the Association, Alderman L. A. Lapointe was alone to fight their battles at Quebec and the difficult task of discussing the amendments point by point devolved upon him. We shall see that his work and efforts were crowned with entire success, and all the members of the Association without exception, will applaud the vote of thanks offered him by the Association at its last general monthly meeting.

A very important point is that of the tax for transferring of licenses. A hotel or restaurant keeper who transferred his license within twelve months of the date upon which he obtained it, had to pay 300 per cent of the amount of the license, under the old law now amended. Under the new amendment in such a case, he will pay only 100 percent. If he be in possession of his license for more than one year, the transfer-tax is reduced to $200.00 in all cases of ordinary transfer; whereas heretofore he was obliged to pay, according to circumstances, 100 per cent or 50 per cent of the amount of the license.

Should the transfer be caused by the death of the license-holder, the transfer taxes remain $25.00.

When a transfer is necessitated by bankruptcy or bona fide insolvability, the transfer tax will be $7500. for Montreal and $50.00 for Quebec. This clause did not figure in the former law.

The question of transfer-taxes was one of vital importance to the liquor dealers, for as we have already said, they were treated in a most unjust manner. Not only was this transfer-tax applied to their trade alone, but it was such a heavy burdent that it prevented a large number of legal and legitimate transactions from taking place. Considering the Provincial Treasury's urgent need of money, it was useless to hope, for the complete abolition of transfer-taxes. A great point was gained when a considerable reduction was obtained and we should congratulate all those who helped to bring about this result.

Another point of equal importance, was that the license becomes still more the personal property of the license-holder. The owner of the property where the license is held might take more or less advantage of his position, either in order to obtain the license in his name or to favour another person to the detriment of the present license-holder. An amendment to article 26 remedies this bl saying: That the preference should be given as much as possible and according to the circumstances to premises occupied by hotel or restaurant keepers during the year, in the course of which the confirmation of the certificate is requested," except in the

COMME MANUFACTURIERS,

NON COMME MARCHANDS.

Nous pouvons vous fournir des marchandises à des prix aussi bas que le comporte la qualité des articles que vous désirez. Toutes nos marchandises sont **Faites au Canada,** et, en vendant directement au consommateur, nous pouvons épargner à nos clients **un tiers** des prix du détail, et nous le faisons.

Notre catalogue illustré gratuit offre un assortiment de **Fournitures de Bars** plus grand que celui que peut offrir toute autre maison au Canada. Demandez-le

Nous faisons toutes sortes de Réparations de Bars.

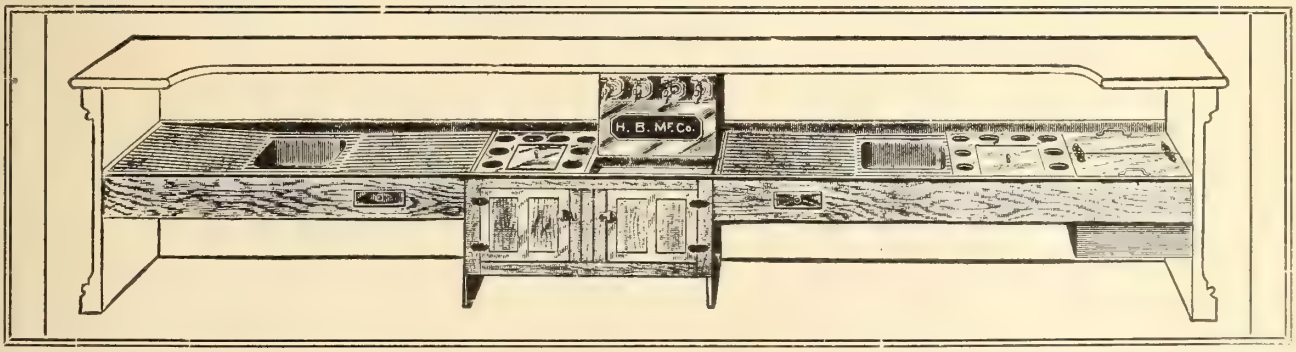
THE HAMILTON BRASS MF'G. CO., LTD.

Téléphone : Bell, Main 3245 : **Marchands, 774.**

327 rue Craig Ouest, Montréal, Que.

Anciennement 773 Rue CRAIG.)

Bureau Principal et Manufacture : **Hamilton Ont.**



"cases where the proprietor increases the "rent of the license-holder or refuses to "renew his lease for reasons deemed in- "sufficient by the License Commissioners."

It must also be noticed that the twenty-five rooms or more which a hotel should contain must be bed-rooms.

The clubs have been much under discussion for several months; thanks to the amendments to the Lincense Law which have been obtained, there will he less said about them in the future.

All applications for clubs must be posted for 15 days in plain sight, open to the public, in the office of the license commissioners' clerk, or in that of the city clerk, secretary or treasurer of the municipalities, according to circumstances, before being forwarded to the Provincial Treasurer.

The club house must be situated at a distance of at least 60 feet from any hotel or restaurant possessing a license, on the same side of a street.

No bar will be tolerated in a licensed club, under the license law.

This clause alone will suffice to prevent the continual formation of clubs as in the past.

Besides, the clubs will be inspected, and the inspectors will have access to the books and records.

This will be a death-blow to the bar clubs.

Article 47 is amended by adding "no person holding a license for the retailing of intoxicating liquors may employ commercial travellers to solicit or take orders on his behalf."

Under article 49 "licenses for both wholesale and retail" of intoxicating liquors are also supressed. The license may be for either wholesale or retail, but not for both.

Another point which has also been adjusted is that which concerns the licenses of annexed territories. The licenses will hold good in such territories the same as before annexation. Thus the licenses of St. Henry and Ste Cunégonde will remain in St. Henry and Ste Cunégonde wards of Montreal, and the licenses will be added to the number of licenses fixed for the City of Montreal.

Such are the amendments of greatest interest to the wine and liquor trade which have been made to the License Law during the last session. We shall publish the whole next month.

LE REMPLISSAGE DES BOUTEILLES

Nous avons, il y a assez longtemps déjà, parlé de la question du remplissage des bouteilles. Nous l'avions fait à la demande expresse du commerce de gros et nous savons que nos remarques qui n'étaient, en somme, que l'expression de l'opinion des commerçants en gros, n'ont pas trouvé un accueil favorable auprès de quelques-uns de nos lecteurs.

On nous demande de revenir de nouveau sur cette question. Il nous est, en effet, difficile de ne pas en parler quand nous savons que les représentants des diverses maisons d'importation doivent se réunir très prochainement et aviser aux moyens à prendre pour empêcher un abus qui, disent-ils, devient chaque jour, plus criant.

On nous dit que l'intention des importateurs de spiritueux est de demander au gouvernement la nomination d'inspecteurs qui seraient chargés de vérifier non seulement la qualité, mais encore l'origine des boissons mises en vente.

AUX MEMBRES D'ASSOCIATION

Quelques préceptes, dont tous les marchands faisant partie d'associations peuvent faire leur règle de conduite:

1.—N'oubliez pas votre association Elle travaille dans votre intérêt, pour votre bien, et ses intérêts sont les votres

2.—N'en parlez pas en mauvaise part et ne permettez pas que d'autres en disent du mal, car son but est bon et sera accompli.

3.—Pensez-y tous les jours et particulièrement le jour où il doit y avoir une réunion.

4.—Ajoutez foi aux rapports faits sur les personnes qui ne paient pas leurs comptes et n'accordez pas de crédit à ces personnes avant qu'elles n'aient payé ce qu'elles doivent.

5.—Prenez toujours intérêt à l'association et ne permettez à personne de vous en détourner. Tenez ferme pour elle et faites des efforts pour qu'elle réussisse dans ses entreprises. L'association est en partie votre chose, et vous ne pouvez pas ne pas prendre soin d'une chose qui vous appartient.

6.—Ne vous figurez pas que vous ne retirerez aucun bénéfice de l'association si chaque dollar que vous versez à sa caisse ne vous en rapporte pas cinq immédiatement. A un moment donné, chaque versement d'un dollar que vous aurez fait vous rapportera de nombreux dollars.

7.—N'ayez pas de préjugés contre elle ni contre les buts qu'elle se propose; car ces buts sont bons, vous feront du bien ainsi qu'à nous tous.

8.—Soyez francs. N'ayez pas l'air de vous mettre du côté de l'association pour chercher par derrière à la faire tomber.

9.—Ne cherchez pas à prendre la clientèle d'un confrère en accordant du crédit à un client connu pour ne pas payer. Vous ne pouvez pas vous le permettre, car si ce client ne paye pas votre confrère, il ne vous paiera pas non plus.

10—Ne manquez jamais d'assister à une réunion de l'association, quand vous pouvez le faire. Arrangez-vous de manière à pouvoir y assister; vous savez et nous savons que vous le pouvez.

L'HOPITAL NOTRE-DAME

Nous avons en mains le rapport de l'Hôpital Notre-Dame pour l'année 1904-1905.

Comme dans les années précédentes, l'oeuvre de cet hôpital a été considérable; 2230 personnes y ont été admises pour un nombre de 36803 journées de traitement; 20991 consultations ont été données dans les dispensaires et 25898 prescriptions ont été remplies gratuitement à la pharmacie.

Comme le dit la préface du rapport, l'hôpital Notre-Dame est un centre d'études et d'enseignement. Nombre de médecins viennent y dépenser gratuitement, chaque jour, en dehors de leur pratique, plusieurs heures et y trouvent un vaste champ d'observation et les professeurs y consacrent leur temps à l'enseignement des élèves.

L'hôpital Notre-Dame ne vit que grâce aux contributions volontaires des personnes charitables et nous dirons avec le rapport que nous avons sous les yeux: On ne connaît pas assez ses oeuvres. Il suffit de savoir ce qu'elles font pour y porter intérêt. L'hôpital Notre-Dame soigne chaque année des milliers de malades; il soulage bien des douleurs, compatit à bien des souffrances. Quand vous vous sentirez ému par la misère humaine pensez un peu à ces pauvres malades et donnez un peu de votre superflu à l'hôpital Notre-Dame, une institution Canadienne-française et catholique.

Les officiers suivants sont élus pour l'année 1906: Président, M. C. P. Hébert; 1er vice-président, M. R. Forget; 2e vice-président, M. B. Tansey; trésorier, M. A. Turcotte; secrétaire, Dr E. P. Benoit; surintendant, Dr. E. P. Lachapelle.

QU'EST-CE QUE LE WHISKEY?

La question "Qu'est-ce que le whiskey?" qui, pendant tant d'années, a embarrassé les chimistes et d'autres hommes de science a enfin reçu une solution. Cette solution, dit la Gazette de Montréal, a été donnée par M. Fordham, magistrat de la cour de police de Londres, siégeant à la Cour de Police de "North London."

Des inspecteurs du conseil municipal d'Islington avaient pris des procédures contre deux hôteliers pour la vente de spiritueux donnés, dans un cas, comme "Irish Whiskey" et, dans un autre cas, comme "Fine Old Scotch Whiskey." Des échantillons des deux spiritueux vendus sous ces noms furent soumis à l'analyste de la municipalité; celui-ci déclara, dans son rapport, que ces liqueurs, au lieu d'être ce que les vendeurs prétendaient, n'étaient autre chose que de l'alcool obtenu par distillation à l'alambic patenté.

PAR DECISION ROYALE

"CANADIAN CLUB"
WHISKY.

"IMPERIAL"
WHISKY.

DISTILLÉS ET EMBOUTEILLÉS PAR

HIRAM WALKER & SONS, LIMITED.

WALKERVILLE, ONTARIO, CANADA.

ENTREPOTS :

LONDON, NEW-YORK, CHICAGO,
VILLE DE MEXICO,
VICTORIA, B. C.

AGENTS : WALTER R. WONHAM & SONS

CHAMBRES 24, 25 ET 26, GREAT NORTH WESTERN TELEGRAPH CHAMBERS, MONTREAL

La cause fut portée devant M. Fordham et nombre de témoins furent entendus. Dans son jugement, M. Fordham soutint la thèse que le mot whiskey vient par dérivation de l'ancien mot "Usquebaugh," que l'on employait, il y a environ un siècle, pour désigner [illegible] lé dans une sorte [illegible] en Irlande ou en Ecosse, et obtenu avec du grain récolté et ordinairement malté en Irlande ou en Ecosse. C'est ainsi que tout whiskey était fabriqué jusqu'à une époque qui date de quarante-cinq ans.

L'alambic patenté fit alors son apparition, et on trouva que le whiskey distillé, au moyen de cet appareil, de grain provenant du pays ou d'ailleurs pouvait être mélangé, pour le bénéfice du vendeur, avec du whiskey obtenu par distillation dans un alambic à feu nu, lequel whiskey revient à un prix plus élevé. Peu à peu la proportion d'alcool obtenu par distillation dans un alambic patenté devint de plus en plus grande et aujourd'hui, comme M. Fordham l'a constaté, il y a une très grande quantité d'alcool distillé dans des alambics patentés, vendue comme whiskey.

D'après M. Fordham, le whiskey "Irish" est et ne peut être que du whiskey fait en Irlande au moyen de malt d'orge dans la proportion de soixante-quinze pour cent du mélange, le reste pouvant être de l'alcool de blé, d'avoine ou de seigle obtenu par distillation dans un alambic à feu nu. Le Scotch whiskey doit être fait en Ecosse au moyen de malt d'orge et dans un alambic à feu nu. Les échantillons qui ont donné lieu au procès se composaient de quatre-vingt-dix pour cent d'alcool distillé en alambic patenté et de dix pour cent d'alcool en alambic à feu nu. M. Fordham soutint que cette composition constituait une infraction à l'Acte de 1875 sur la Vente des Aliments et des Drogues [Sale of Food and Drugs Act] et condamna les défendeurs à une amende de vingt shillings chacun et aux frais qui s'élevaient à 100 livres sterling.

La cause sera portée en appel pour la raison très simple que, si le jugement rendu était définitif, c'en serait fini de la vente des whiskies "Irish" et "Scotch." Si l'interprétation de M. Fordham est admise, il se vend très peu de véritable whiskey "Irish" ou "Scotch." Il ne s'en suit pas, toutefois, que les whiskies vendus aujourd'hui sous ces dénominations doivent être condamnés, simplement parce qu'ils ne répondent pas à la spécification établie.

Tout alcool a la même composition, quelle que soit son origine. Mais il est accompagné de certaines autres substances comprises sous la dénomination générale d'alcool amylique, et qui varient suivant l'origine de l'alcool. C'est cet alcool amylique qui fait la différence entre le whiskey et le rhum et entre les différentes sortes de whiskey. Ceci nous ramène à la question des alambics.

L'alambic à feu nu, l'alambic primitif, produit l'alcool mélangé à de l'oxyde d'amyle. Cet alcool de première distillation n'est pas buvable; il faut plusieurs distillations successives pour le réduire à une condition où il puisse être consommé, c'est-à-dire jusqu'à ce qu'il soit débarrassé de la plus grande partie de l'alcool amylique qu'il contient. D'autre part, l'alambic industriel sépare complètement l'oxyde d'amyle de l'alcool à la première distillation, donnant un alcool absolument libre de substance aromatique et ne contenant que deux pour cent d'eau environ.

Quelle que soit son origine, l'alcool produit par ce procédé est toujours le même, un alcool neutre. Si l'on veut avoir du gin, du whiskey ou un whiskey d'une espèce particulière, tout ce qu'il y a à faire, c'est d'ajouter la substance convenable. Ceci peut se faire de plusieurs manières, en laissant un peu d'alcool amylique dans le produit distillé, en y remettant une quantité définie de ce qui en a été retiré, ou bien en y ajoutant une certaine quantité de whiskey très aromatisé distillé en alambic à feu nu. L'alcool d'alambic à feu nu doit avoir de l'âge, parce que, dans ce cas, l'arome dû à l'alcool amylique se développe. L'âge de l'alcool neutre importe peu, car cet alcool ne contenant pas autre chose que de l'alcool ne change pas en vieillissant.

On voit donc que ce qui différencie les whiskies "Irish" et "Scotch" d'aujourd'hui de ceux produits autrefois n'est après tout qu'une question de procédés de manufacture. Avec l'ancien alambic à feu nu, le whiskey subissait de nombreuses distillations jusqu'à ce que l'alcool d'amyle qu'il contenait fût réduit à la proportion convenable. Avec l'alambic industriel d'aujourd'hui, la manufacture se fait en sens opposé; on produit de l'alcool neutre auquel on ajoute la proportion voulue d'alcool amylique.

Il est difficile de faire du whiskey assez doux par le procédé de l'alambic à feu nu. Avec l'alambic industriel, on peut obtenir un whiskey aussi doux que l'on veut, en réduisant la quantité d'alcool amylique ajoutée. De même on peut aromatiser le whiskey obtenu par l'alambic industriel autant que celui obtenu par l'alambic à feu nu. Si on ne le fait pas, c'est parce que le public ne désire pas un whiskey dont l'arome soit très développé.

Quant à ce qui concerne les qualités hygiéniques, les experts diffèrent peu d'opinion et sont en faveur du produit de l'alambic industriel.

Le style d'annonce qui est naturel est le style correct. Viser à l'effet ne constitue ni le bon style ni le bon sens.

WHISKEY DE JAMESON

Injonctions contre les commerçants du Sud.

Hier, à la Cour de la Chancellerie, par devant le Maître des Rôles, MM. John Jameson & Son, distillateurs de whisky à Dublin, poursuivaient Daniel Deasy, rue Mill, Clonakilty; Cornelius Murphy, rue Castle, Bandon, et Johanna M'Carthy, rue Mill, Clonakilty, chacun d'eux faisant le commerce de cabaretier, pour obtenir des injonctions les empêchant de vendre, dans des bouteilles portant les étiquettes des plaignants, du whisky ne provenant pas de la distillerie des plaignants. Ceux-ci prétendaient que le whisky ainsi vendu était un esprit de qualité inférieure et que sa vente, sous une fausse dénomination, était une fraude vis-à-vis du public.

Mi. Matheson, C.R. et M. Gerald F. Bramskill (agissant pour MM. Read et Macnab) représentaient les demandeurs.

Dans le cas de Deasy, M. Norwood (représentant M. O'Brien), consentit à une injonction, et aucune sentence de dommages-intérêts, ne fut rendue, en attendant un règlement.

M'Carthy ne s'étant pas fait représenter, le tribunal a accordé une injonction, ainsi qu'une enquête en dommages-intérêts.

Dans le cas de Cornelius Murphy, une injonction a aussi été accordée, et M. Jefferson (agissant pour MM. Wynn and Wynn) consentit, au nom du défendeur, à payer 50 louis de dommages-intérêts et les frais.

(Extrait du Daily Express de Dublin, du jeudi, 18 janvier, 1906).

LES COURSES AU PARC DELORIMIER

Le Gentlemen's Driving Club, association, qui gère le Parc DeLorimier sous la direction de MM. Victor Lemay et Alf. Richard, donnera, au cours de cet été, 5 grands meetings où $25,000 en bourses seront distribuées.

L'inauguration pour le public et les premières courses auront lieu le 24 mai; les dates officielles des autres réunions sont fixées comme suit:

En juin, du 12 au 16; en juillet, du 17 au 21; en août, du 14 au 18 et en octobre du 2 au 6.

Le succès de ces courses est déjà assuré, car M. Lemay est sûr de la présence des chevaux américains les plus connus. Nous citerons entre autres les noms suivants: Helen R., Major B. O., Major Brino; R. et R., Little Tim, Silver Star, Hal Patron, Geo. Stevens, Conduct Bird, Second Thought, Lizzie McCord, etc., etc.

M. Lemay a reçu un très grand nombre de lettres demandant des places pour les chevaux trotteurs qui prendront part à

POUR LES SUCRES

LE TEMPS DES SUCRES APPROCHE. ON NE VA JAMAIS A LA CABANE SANS SE FAIRE ACCOMPAGNER PAR UN FLACON DE GIN. HATEZ-VOUS DE RENOUVELER VOTRE APPROVISIONNEMENT DE GINS CANADIENS "CROIX ROUGE," "CLUB OLD TOM," ET "COLONIAL LONDON DRY," LES SEULS DIGNES DE MARCHER DE PAIR AVEC NOTRE NECTAR CANADIEN, LE SIROP D'ERABLE.

MADE IN CANADA.

GARDEZ VOTRE ARGENT EN CIRCULATION AU PAYS EN ACHETANT LES PRODUITS DU CANADA . . . . . .

LE "CROIX ROUGE"
LE "CLUB OLD TOM"
LE "COLONIAL LONDON DRY"

SONT DISTILLES AU CANADA.

BOIVIN, WILSON & CIE, 520 Rue St-Paul, Montreal

SEULS CONCESSIONNAIRES.

ces réunions; si ces demandes continuent, la direction du Parc DeLorimier se verra dans l'obligation d'agrandir ses écuries, malgré les 98 stalles qui existent maintenant.

La direction estime qu'elle aura suffisamment de chevaux pour peut-être donner deux fois par semaine des matinées, ce qui permettra au public d'avoir des récréations sportives très recherchées.

Dans notre prochain numéro, nous publierons, grâce à l'obligeance de M. Victor Lemay, le programme complet des courses de cet été comprenant les classes des chevaux, le montant des bourses, etc.

C'est un fait reconnu que, l'été dernier, la direction du parc DeLorimier a eu un succès des plus marquants. D'après les apparences actuelles, tout fait prévoir que ce succès sera encore dépassé cette saison, grâce aux intelligents efforts de MM. Lemay et Richard.

Nous savons également que, comme les années précédentes, le terrain et la piste du Parc DeLorimier seront de nouveau à la disposition des sociétés qui voudront y faire leurs pique-niques. On sait que ce parc sert de rendez-vous aux sociétés les plus importantes de Montréal, telles que l'Association des Bouchers et celle des Laitiers; l'Association des Epiciers y a également donné plusieurs pique-niques qui ont eu le plus grand succès.

Pourquoi le Gin canadien "Melchers" Croix Rouge est-il supérieur aux Gins importés?

1° Parce qu'une boisson qui n'a pas vieilli pendant un certain temps n'est pas bonne et est même préjudiciable à la santé.

2° Parce que presque tous les Gins importés que l'on vend dans ce pays-ci n'ont d'âge que celui de la traversée, puisqu'ils nous sont expédiés au fur et à mesure qu'ils sont distillés.

3° Parce que, non-seulement le Gin Canadien Melchers "Croix Rouge" est distillé avec le plus grand soin, par des experts et sous la surveillance continuelle d'un officier du Revenu de l'Intérieur, mais, ce qui fait surtout sa qualité et sa supériorité, c'est qu'avant de l'offrir au public, on l'a laissé vieillir pendant des années dans des entrepôts contrôlés par le gouvernement.

4° Parce que l'âge seul peut donner ce moëlleux, ce velouté au goût, cette délicatesse d'arôme et surtout ces propriétés bienfaisantes que possède le Gin Canadien Melchers.

5° Parce que le consommateur qui achète le Gin Canadien "Melchers" a une garantie officielle qu'il est bon, pur et vieux; par le timbre du gouvernement. C'est le seul Gin qui possède cette garanti-

---

Gordon's Gin

Les gins Gordon's "Old Tom" et "London Dry" dont MM. Law Young & Co. sont les représentants, sont de plus en plus demandés et sous peu seront les gins les plus populaires au Canada, comme ils le sont du reste aux Etats-Unis ainsi qu'en Angleterre.

M. Arthur J. Grubert, dont nous reproduisons la photographie ci-contre, vient d'accepter la gérance générale de la Union Brewery Limited pour entrer en fonctions le 1er avril.

M. Grubert est très bien connu dans le monde des hôteliers, non seulement des hôteliers de Montréal mais encore de ceux des campagnes de la Province de Québec, M. Grubert voyageant depuis seize ans dans le commerce des bières.

Les relations d'affaires que M. Grubert a eues avec eux ont été réellement amicales pour ne pas dire intimes.

C'est avec beaucoup de regret, nous dit M. Grubert, qu'il laisse pour le présent ses amis de la campagne, mais il nous assure que son éloignement ne sera que temporaire, car il se fera un réel plaisir d'aller les visiter de temps en temps, afin de ne pas rompre les relations si agréables qu'il a eues avec eux depuis si longtemps.

M. Grubert fera tous ses efforts pour satisfaire et augmenter la clientèle de la Union Brewery Limited et il n'y a aucun doute que ses efforts seront couronnés d'un plein succès.

M. Arthur J. Grubert, nouveau gérant-général de la Union Brewery Ltd.

Les eaux-de-vie de MM. Renault & Cie, de Cognac, autrefois si populaires au Canada reprennent rapidement leur ancienne vogue. La maison Renault & Cie établie en 1835, offre cette particularité remarquable que c'est la première qui ait fait l'expédition des cognacs en bouteilles.

Leurs vieilles eaux-de-vie telles que le "Club Brandy" et le "50 Year Old" sont les marques les plus en faveur dans les principaux clubs du Canada.

MM. Renault & Cie sont représentés dans le Dominion par MM. Law, Young & Co.

Nous rappelons aux hôteliers que MM. Motard, fils & Sénécal sont les représentants des excellents cognacs de la maison V. Fournier & Cie. Les eaux-de-vie portant cette marque si connue ont la réputation bien établie de donner aux clients une satisfaction invariable.

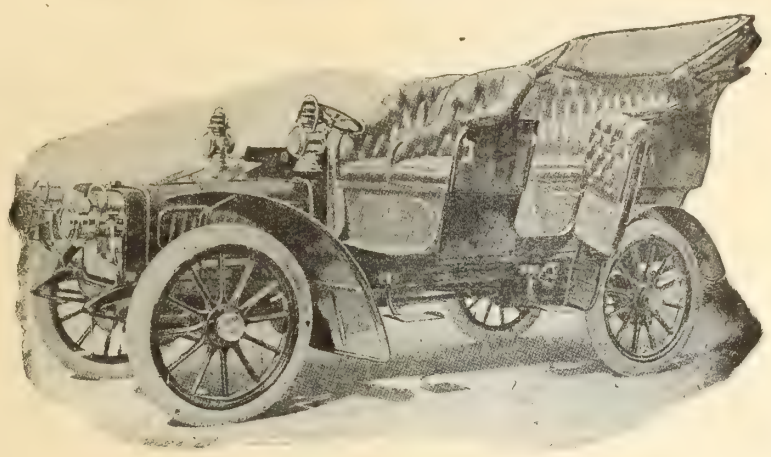
La Hamilton Brass Mfg. Co., Ltd., vient d'installer au Café Kraussman un appareil des plus perfectionnés pour rafraîchir les bières en fûts, ainsi que les vins en bouteilles. Nous croyons savoir que le Café Bellevue a également placé une commande pour un appareil de ce genre.

L'Unique
DECAUVILLE

LIVRAISON IMMEDIATE

Garantie pour 365 jours

CARROSSERIE de..... LUXE



PNEUS MICHELIN

DOUBLE PHAETON

Entrées Latérales. Capote Américaine Ordinaire.

" Rien ne sert de courir, il faut arriver à point."
Avec une **Decauville** on arrive toujours au but.

Nous pouvons fournir sur les chassis Decauville tous les Modèles de Carrosserie qui nous sont demandés.....

Sur demande nous envoyons le catalogue franco, ainsi que tous renseignements désirés.

The Canadian Motor Car Company

Bureaux: 25 rue St-Gabriel. Salle d'Exhibition: 2525 rue Ste-Catherine.

MONTREAL.

CONFERENCE SUR LES ALCOOLS LES EAUX-DE-VIE ET LES LIQUEURS

Faite au Syndicat de l'Epicerie Française par M. Fleure

(Suite).

Généralement [illegible] par une première distillation sans prendre beaucoup de précaution, de façon à retirer à la fois l'alcool et le non-alcool. Et c'est en soumettant à la rectification [illegible] obtenu qu'on rejette une partie des produits de tête et [illegible] et qu'on obtient un cognac vendable, avec des qualités supérieures.

Vous avez sous les yeux un atelier de distillation important; vous pourriez compter les appareils par le nombre de chapiteaux qui se voient. C'est une distillerie importante et qui travaille généralement pour le compte des viticulteurs.

Généralement, en effet, les viticulteurs ne distillent pas eux-mêmes; ils livrent leur vin à de grandes maisons qui se chargent d'en opérer la distillation. Quelquefois aussi ils apportent leurs produits distillés, et c'est alors qu'ils sont mélangés de façon à constituer la caractéristique la plus agréable au point de vue du bouquet.

Ces cognacs, une fois distillés, sont enfermés dans des fûts où ils sont abandonnés au vieillissement. Comme toutes les eaux-de-vie d'ailleurs, ces cognacs n'acquièrent en effet leurs véritables qualités que lorsqu'ils ont vieilli. Ce vieillissement a pour effet: 1o. de les faire diminuer de degré. On distille généralement ces cognacs à un degré qui varie entre 56 et 60 degrés. On les enferme alors dans des fûts et là, ils prennent de la couleur, couleur qu'ils empruntent aux matières colorantes du bois du tonneau. En même temps, ils subissent des transformations remarquables. Tout d'abord, à travers les pores du bois, une partie de l'alcool s'évapore, si bien qu'au bout d'un nombre d'années variable, on voit l'alcool diminuer de quantité et de degré; après 15 ou 20 ans, des alcools qui marquaient 60 degrés ne marquent plus guère que 44 à 46. Il se passe en outre des phénomènes intérieurs très intéressants. Je vous disais tout à l'heure que, lorsqu'on distille, on recueille en même temps que les produits spéciaux qu'on désigne sous le nom d'aldéhydes et d'alcools supérieurs, des acides. Eh bien si on mesure le degré d'acidité d'un cognac au moment où il vient d'être fabriqué et quelques années après, on trouve toujours que l'acidité a augmenté. En effet, je vous disais que l'alcool s'oxyde par la simple action de l'oxygène de l'air. Le premier terme de cette oxydation, c'est encore de l'aldéhyde.

Ces acides ont une propriété remarquable. Au contact de l'alcool, ils constituent une véritable combinaison chimique à laquelle on donne généralement le nom d'éthers, éthers qui ont une odeur fine, variable avec leur nature.

Je puis vous donner une idée de ce que sont ces éthers en vous parlant des essences de fruits. Les fruits ont tous des odeurs caractéristiques; l'odeur de la framboise est différente de l'odeur de la fraise, laquelle est différente de l'odeur de la pêche. On peut dire que toutes ces odeurs de fruits sont dues à des éthers. Ce sont des produits analogues qui se forment pendant le vieillissement des eaux-de-vie, par l'action des acides sur l'alcool.

Par conséquent le vieillissement a non seulement pour effet de diminuer l'âpreté de l'eau-de-vie en diminuant son degré alcoolique, mais aussi de lui communiquer un bouquet plus fin par la formation de ces éthers spéciaux. C'est donc une question importante que celle de l'oxydation des eaux-de-vie par le vieillissement. Dans les maisons qui fabriquent les cognacs de grandes marques, on a soin de surveiller de très près cette opération.

Malheureusement, la quantité de cognac que nous fabriquions dans le temps a considérablement diminué par suite du phylloxéra. Le phylloxéra a en effet ravagé presque entièrement le cépage de la Folle-Blanche, qui n'a pu être encore remplacé parce qu'on n'a pas trouvé de cépage américain qui puisse résister au sol des Charentes. Vous savez en effet que les vignes françaises qui ont été ravagées par le phylloxéra entre 1877 et 1885, ont été reconstituées depuis peu à peu par des cépages américains qui résistent au phylloxéra et sur lesquels on a greffé les vieux cépages. Eh bien! ces greffons n'ont pas été trouvés pour le sol crayeux des Charentes; lorsqu'on y a transplanté des cépages américains, tous ont disparu par suite de la chlorose; ils deviennent anémiques et ne poussent pas.

C'est ce qui fait qu'il y a et qu'il y aura probablement pendant longtemps encore pénurie de ce cognac qui faisait la gloire de la viticulture française.

Et cependant la demande en cognac est aussi grande qu'elle était au temps où la fabrication était prospère. On a dû chercher des succédanés du cognac. C'est ce qui fait qu'à côté des marques réelles de cognac, on a vu se créer des fantaisies.

Ces cognacs, de fantaisie, dont la fabrication est simple, peuvent être divisés en deux catégories: dans l'une on se contente de prendre des alcools de vin ou même des alcools de l'industrie neutres; on les abaisse à 45 ou 48 degrés, et ensuite on les additionne de cognac ayant une forte odeur de bouquet, ayant par conséquent un degré élevé d'impuretés. Dans l'autre, on pratique encore ce coupage, et on l'additionne avec des produits qu'on désigne sous le nom de sauces. Ces sauces ont pour base des produits aromatiques, quelquefois des liquides contenant du tannin que l'on emprunte soit au cachou, soit à l'écorce de chêne, soit aux copeaux de chêne, qui donnent au cognac l'odeur qu'on désigne sous le nom de rancio; on y ajoute des infusions de girofle, de vanille, de thé, des baumes, comme le baume de tolu. Vous trouverez dans tout manuel qui se respecte, une foule de recettes donnant la composition de ces sauces. Lorsque ces sauces sont bien faites et additionnées en proportion convenable, elles donnent à l'eau-de-vie une odeur agréable qui n'est pas celle des grandes marques, mais qui permet aux consommateurs d'y trouver le plaisir qu'ils recherchent.

Voilà très rapidement comment les cognacs sont préparés.

Je ne vous dirai qu'un mot des eaux-de-vie, parce que ce que je viens de dire des cognacs me permet de passer rapidement.

Les autres eaux-de-vie, comme les eaux-de-vie de prune, les kirsch, quetsches, vous savez comment elles sont obtenues. On prend les prunes ou les cerises; on les enferme dans des fûts et on les abandonne à elles-mêmes pendant un temps plus ou moins long. Sous l'action des ferments qui sont toujours apportés par les fruits, le sucre se transforme en alcool. On distille dans des alambics à peu près semblables à ceux que vous avez vus tout à l'heure; et on recueille des eaux-de-vie qui ont des bouquets particuliers, différents de celui du cognac, bien entendu.

Lorsqu'il s'agit de kirsch ou de quetsche, ces bouquets sont dus principalement à l'acide cyanhydrique, ou acide prussique. Ces eaux-de-vie contiennent, suivant les cas des quantités d'acide prussique qui peuvent s'élever à 40 milligrammes par litre, et même à 100 milligrammes.

A côté de cet acide prussique qui a une odeur rappelant celle des amandes amères, on rencontre aussi un produit chimique qui existe naturellement par suite du dédoublement de la matière contenue dans le noyau, c'est l'aldéhyde benzoïque, l'essence d'amande amère, qu'on désigne vulgairement sous le nom d'essence de noyau.

Lorsqu'on veut faire du kirsh d'imitation, c'est à l'aldéhyde benzoïque qu'on s'adresse, ajouté à de l'alcool neutre d'industrie qu'on a dédoublé. Retenez

COGNAC

BISQUIT

Etablis en 1819

Le meilleur Cognac de Pur Raisin fait en France

Expédié par

Bisquit, Dubouché & Cie

"Une Etoile" "Vieille Liqueur"
(Vingt Ans d'Age)

Walter R. Wonham & Sons

MONTREAL

Seuls Agents pour le Canada.

Importation Directe de Fines Liqueurs Françaises, Vins de Bordeaux, de Bourgogne, de Champagne, d'Espagne, du Rhin; Eaux Minérales Digestives.

MOTARD, FILS & SÉNÉCAL

AGENTS GÉNÉRAUX et IMPORTATEURS

Tel. Bell Main 4495.
Tel des Marchands 962.

5 Place Royale, MONTREAL.

Seuls représentants pour le Canada de

EDMOND FOUCAULD, FILS, Cognacs Purs, Brandy 1er choix.
A. CARPENTIER & CIE., Vins Rouge, Blanc, (Bordeaux).
SIXTE DUCLOT, Vins Mousseux, (Bordeaux).
BOUCHARD AINE, FILS, Vins de Bourgogne.
V. FOURNIER & CIE., Brandy Spécial 1re Marque.
J. CAPARROY-DULORD, Vinaigre, (Bordeaux).
EAU DE ST-ROMAIN, (Le Puy) Digestive.
WILH WASUM, Bacharach, Vins du Rhin.

VIN PHOSPHATÉ AU QUINQUINA des RR. PP. Trappistes, d'Oka.

"The Campbells are Comin"

Le meilleur Scotch sur le Marché pour le prix.

A. O. FISET, Seul Agent du fameux Cognac **GABRIEL DUBOIS** **15 Rue Gosford**

Téléphone Bell Main 4569. Téléphone des Marchands 83.

qu'un kirsch naturel contient toujours de l'acide prussique; c'est là sa caractéristique pour les chimistes.

Le rhum a une autre origine. Il est produit, aux colonies, par la fermentation du sucre de canne. La canne à sucre est, pour faire couler le jus qu'elle contient, écrasée entre des cylindres. Ce jus qu'on appelle vezou, fermente spontanément, sous l'action de la chaleur du pays. On [illegible] donne un alcool qui au moment de la distillation, n'a pour ainsi dire pas l'odeur du rhum, qui n'y ressemble pas, au point que ceux qui n'y sont pas habitués, peuvent s'y tromper. C'est à la longue que le rhum prend son bouquet, et il le prend en donnant naissance à des éthers spéciaux qui sont de l'acide formique, du formiate d'éthyle et du formiate de méthyle. Vous trouverez dans le commerce des produits chimiques des essences de rhum, formiate d'éthyle ou formiate de méthyle qui sont utilisées pour la préparation des rhums de fantaisie. Vous trouverez aussi, dans les traités dont je vous parlais tout à l'heure, des sauces dans lesquelles on fait entrer différents produits, particulièrement des râpures de cuivre qui donnent au rhum cette particularité astringente qui le caractérise.

Voilà quelle est l'origine des eaux-de-vie et comment les principales d'entre elles sont préparées.

Je voudrais vous dire maintenant quelques mots de la préparation des liqueurs.

Toutes les liqueurs sont à base d'alcool. Par conséquent j'avais raison tout à l'heure de vous dire que la question que je voulais traiter ce soir était une question de fermentation alcoolique. Ici c'est à l'alcool d'industrie que l'on s'adresse généralement.

Pour fabriquer une liqueur, il faudra toujours un alcool aussi pur que possible, qui n'apportera pas une odeur d'origine; c'est à ce "coeur fin" que le fabricant de liqueurs, devra s'adresser s'il veut avoir des liqueurs franches de goût, c'est-à-dire avec toutes les caractéristiques du bouquet qu'il va y mettre tout à l'heure. Dans cet alcool, on dissoudra des essences parfumées, puis on y ajoutera du sucre.

Voyons les propriétés de ces essences. Elles sont solubles dans l'alcool. Je prends un peu d'alcool, j'y ajoute une essence quelconque (dans le cas particulier, c'est de l'essence d'anis); immédiatement l'essence se dissout.

Mais ces essences, si elles sont solubles dans l'alcool, sont insolubles dans l'eau. J'additionne d'un excès d'eau ma liqueur, alcoolique; immédiatement vous voyez un trouble blanc se produire: l'essence est précipitée. Vous savez que les liqueurs qui sont fortement chargées en essence, ne peuvent pas être additionnées d'eau sans qu'on y voie se produire ce trouble. La coloration que prend l'absinthe lorsqu'on y ajoute de l'eau, vient de ce que l'essence se précipite en fines gouttelettes qui donnent à l'eau une trouble général.

Les essences présentent encore cette caractéristique d'être entraînables par l'ébullition. Je vais vous en rendre témoins. Voici dans cette petite fiole de l'eau que j'ai additionnée d'alcool et d'essence de nérolf, c'est-à-dire d'essence de fleurs d'oranger. J'ai additionné le tout en proportion telle que la dissolution est complète. Je vais maintenir ce liquide bouillant pendant quelques minutes, de façon que les vapeurs vont sortir en abondance par l'extrémité du tube, et dans un instant l'odeur de néroly va emplir cette salle tout entière. La caractéristique des essences est, vous le savez, qu'il en faut une petite quantité pour répandre l'odeur partout.

Eh bien! supposez que nous condensions cette vapeur qui s'échappe de ce tube, qu'allons-nous recueillir? Nous allons voir l'alcool et l'essence se condenser en même temps, et comme l'essence est soluble dans l'alcool, nous recueillerons une dissolution d'essence dans l'alcool.

Si au lieu de mettre de l'essence déjà extraite, j'avais mis ici de la fleur d'oranger cueillie sur l'arbre, additionnée d'alcool, et si j'avais fait bouillir, j'aurais recueilli encore mon essence dissoute dans l'alcool.

Aux produits ainsi recueillis, on donne le nom d'alcoolats. Si au lieu d'alcool, je n'avais mis que de l'eau, je condenserais encore de l'eau et de l'essence. Mais, comme l'essence est insoluble dans l'eau, au lieu de la voir se dissoudre, je la verrais remonter à la surface du liquide.

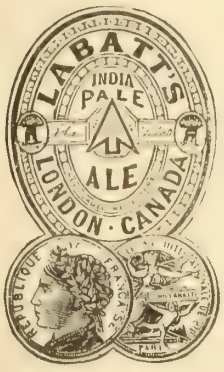
Vous avez là en quelques mots toute la technique des essences parfumées et de la préparation des liqueurs. Ou bien on distillera les plantes au contact de l'alcool et l'on obtiendra un alcoolat, c'est-à-dire une dissolution d'essence dans l'alcool, ou bien on distillera les plantes au moyen de l'eau, et ce sera une essence qu'on recueillera.

Par conséquent, nous allons rencontrer deux grands modes de fabrication des liqueurs; ou bien nous les fabriquerons par distillation, c'est-à-dire en fabriquant des alcoolats, ou bien nous irons chez un marchand d'essences et nous achèterons toute la série des essences dont nous aurons besoin, et c'est avec des essences que nous ferons nos liqueurs.

La base de la fabrication des liqueurs par distillation, est la préparation des alcoolats. On préparera généralement autant d'alcoolats qu'on aura besoin d'essences pour la fabrication d'une liqueur déterminée. Les alcoolats seront simples, c'est-à-dire que toutes les plantes seront distillées séparément; ou bien ils seront composés, c'est-à-dire qu'on aura mis ensemble une série de plantes et qu'on les distillera ensuite, pour avoir un alcoolat qui contiendra toutes les essences. La fabrication des liqueurs au moyen des alcoolats est celle qui s'applique à toutes les liqueurs supérieures. Chartreuse, Bénédictine, Anisette et Curaçao de qualité supérieure.

Pour fabriquer une liqueur par distillation, il nous faudra donc plusieurs produits; d'abord les alcoolats que nous aurons préparés de la façon suivante: Les plantes sont mises en contact avec de l'alcool; on les y laisse séjourner pendant quelque temps; on les passe à l'alambic et on recueille l'alcoolat. Puis il faudra de l'alcool; le plus souvent ce sera de l'alcool d'industrie, coeur de rectification, aussi pur que possible. Quelquefois on emploie des trois-six de vin convenablement rectifiés et qui n'ont pas une odeur considérable de vin. Puis il faudra du sucre. C'est généralement un sirop marquant 36 degrés Baumé. Enfin, il faudra de l'eau distillée qu'il faudra employer lorsqu'on traitera des mélanges contenant de l'alcool. Si on emploie des eaux contenant des sels de chaux, le sel de chaux précipite sous l'action de l'alcool et vient troubler la liqueur.

L'appareil dont on se sert pour fabriquer les liqueurs est désigné sous le nom de couche de fabrication. C'est tout simplement un appareil cylindrique complètement fermé, qui porte une jauge permettant de mesurer exactement les quantités des produits qui vont venir se mélanger. Cette couche est en communication avec une série de tubes qui s'en vont, chacun pour leur compte, aux bacs dans lesquels nous aurons placé l'alcool, les alcoolats, l'eau distillée, le sirop de sucre, etc.; si bien qu'en ouvrant le robinet de chacun de ces tubes, nous tirerons le produit dont nous aurons besoin, et les divers produits viendront se réunir dans la couche de fabrication. Nous y ajouterons un produit qui servira de colle: ce sera du blanc d'oeuf, de la gélatine ou de la colle de poisson. On agitera sérieusement de façon à mélanger le tout. Quelquefois cette agitation sera suivie d'un chauffage, ayant pour effet d'opérer une union plus intime entre tous les produits qui entrent dans la fabrication de la liqueur, de leur donner plus de moelleux, d'incorporer les essences les unes dans les autres, si bien qu'un dégustateur reconnaîtra à la dégustation une liqueur qui aura été tranchée d'une liqueur qui ne l'aura pas été.



LES MEILLEURES BIERES DE MALT AU PAYS, ET LES GENS LE SAVENT.

Au Commerce :

Maintenez votre approvisionnement d'ALE et de PORTER de

Labatt's

Vous êtes obligé de les avoir si vous voulez conserver vos clients. Si vous substituez d'autres marques, vos clients ne se plaindront peut-être pas, mais ils donneront leur clientèle là où ils obtiendront ce qu'ils veulent avoir.

EMBOUTEILLAGE DE BIERE

Le stock considérable de Bière embouteillée à l'avance que nous tenons à la disposition du commerce, nous permet de livrer constamment une qualité supérieure et toujours égale.

Notre outillage pour le lavage des bouteilles, réalise la perfection atteinte à ce jour par les fabricants d'appareils d'embouteillage.

W. J. RAFFERTY,

Embouteilleur autorisé de lamaison W. DOW & CO., Brasseurs et fabricants de Malt,

33, 35 et 37, rue Vallée
MONTREAL.

Freyseng Cork Co.,

Limited

Manufacturiers et Importateurs de

BOUCHONS

Coupés à la machine — Coupés à la main

AUSSI DE

FOURNITURES POUR

EMBOUTEILLEURS

Machines à boucher, à Capsuler, Machine Crown, Capsules à bouteilles, Paniers à bouteilles, Broche à bouteilles, Cire à cacheter, Etain en feuilles — unies et de couleur, Ceintures de Sauvetage et Bouées de sauvetage en liège.

655-661, rue St-Paul
MONTREAL.

Téléphone Longue Distance : Main 844

Ces liqueurs seront généralement troubles, il faudra les filtrer.

Lorsqu'elles sortiront de la couche de fabrication, pour se rendre dans le fût qui les recueillera, elles traverseront un filtre intermédiaire constitué soit par la pâte à papier, soit par du molleton, et où elles laisseront toutes les impuretés qu'elles tiennent en suspension; si bien qu'elles arriveront claires dans les fûts qui les recueilleront.

Quelquefois la clarification est rendue plus complète. Dans les grandes fabriques de liqueurs, on a généralement trois rangées de fûts placés les uns au-dessus des autres. On envoie dans le fût supérieur la liqueur sortant de la couche de fabrication. On l'y abandonne au repos; elle se décante; on la soutire et on l'envoie dans le fût placé en dessous. Là, on la soutire encore. De cette deuxième rangée, on la fait passer à travers un filtre où elle s'éclaircit complètement, et d'où elle se rend dans la rangée inférieure où on l'abandonne pendant un temps déterminé, où elle se vieillit par une union plus intime de toutes les essences parfumées. S'agissant d'eaux-de-vie ou de liqueurs, le vieillissement est une chose importante.

Pour terminer, je vous dirai un mot des liqueurs par dissolution d'essences.

Au lieu de fabriquer des alcoolats, il n'y aura qu'à acheter des essences et à les mélanger en proportion déterminée. Mais les liqueurs fabriquées à l'aide des essences sont toujours moins fines que celles fabriquées par les alcoolats. Les essences sont généralement obtenues par distillation au contact de l'eau, par conséquent à la température de 100 degrés minimum; les alcoolats au contraire sont obtenus à la température de distillation de l'alcool, 78 degrés. Or il est certain que les produits chauffés à 100 degrés n'ont pas la même finesse que les alcoolats obtenus à 78 degrés.

L'absinthe est une liqueur qu'on peut fabriquer soit par distillation, soit par essences. Les absinthes supérieures sont obtenues par distillation, les absinthes inférieures par essences.

Vous savez quelles sont les plantes qui servent à fabriquer l'absinthe. C'est une plante qu'on désigne sous le nom de grande absinthe, à laquelle on ajoute généralement de l'anis vert et du fenouil. Mais, l'alcoolat qu'on obtient par distillation de ces produits est incolore comme tous les alcoolats; pour le colorer, on y ajoute une infusion verte que l'on obtient en faisant infuser des feuilles de petite absinthe, d'ysope et de mélisse.

Les absinthes supérieures sont réglées généralement comme alcool à 72 degrés, les absinthes inférieures à 65 degrés centésimaux.

Les liqueurs apéritives comme les bitters, les amers, etc., peuvent encore être obtenues par distillation en prenant pour base l'écorce d'orange amère, ou bien par essences.

Quant aux produits comme les vermouths, la fabrication en est différente. Ce sont tout simplement des vins blancs qu'on a laissés mûrir au soleil pendant plusieurs années. Les vins blancs qu'on emploie sont le plus souvent d'une espèce qu'on désigne sous le nom de picpoul. Abandonnés à la chaleur solaire pendant plusieurs années, ils s'oxydent d'une façon particulière et prennent une odeur caractéristique correspondant à l'odeur du madère. Si on prend ces vins ainsi vieillis, dont la matière colorante s'est oxydée de façon à leur donner une couleur jaunâtre plus ou moins foncée, et qu'on les mette en contact avec des plantes diverses dont le nombre est considérable, on voit une partie des essences de ces plantes se dissoudre dans le vin et donner au vermouth une odeur caractéristique.

C'est à l'aide du même procédé que sont préparés les produits à base de quinquina, sur lesquels il n'y a pas lieu d'insister.

LE VIGNOBLE SUISSE

Voici quelques détails sur la viticulture helvétique.

Le vignoble couvre 75,000 acres dans les cantons principalement sur les coteaux qui dominent le Léman. Il produit 22 millions de gallons et les vins de Neuchatel, de Vaux, du Valais, de Schaffouse sont particulièrement goûtés.

Les Suisses ont dû faire de grands travaux pour défendre leurs vignobles qui souvent s'étagent sur des pentes fortement inclinées. On évalue à plus de 600 milles l'étendue des murs de soutènement qui ont été construits sur les bords du lac de Genève.

Ces vignobles ont été attaqués par les parasites qui ont sévi dans toute l'Europe occidentale. Ils ont été sauvegardés avec soin. Aussi les viticulteurs helvétiques prétendent-ils maintenir les cours des produits si jalousement conservés.

Ils forment le noyau de l'Union des paysans qui comprend maintenant des milliers de membres et qui a exercé une action effective considérable sur l'élaboration des nouveaux tarifs douaniers.

L'eau de Vichy-Célestins est la seule en vente au Canada qui provienne des sources de Vichy, propriété de l'Etat Français. Boivin, Wilson & Cie, agents.

F. X. ST-CHARLES & CO.

39-41-43, rue St-Gabriel, Montréal

SEULS AGENTS POUR LE CANADA

Vve Clicquot-Ponsardin, Reims, France; Vins de Champagne.
La Grande Chartreuse, Voiron, France ; Liqueurs de la Gde Chartreuse.
B. Léon Croizet, St-Même, France; Brandy, Fine Champagne.
J. Dupont & Cie, Cognac, France; Brandy, Fine Champagne.
White Rock Mineral Spring Co., Eau Minérale. Waukesha Wisc.
Jos. Schlitz Brewing Co., Milwaukee, Wisc.; Schlitz Lager.
Meneres & Cie, Oporto, Portugal; Vins d'Oporto.
Manuel Pico, Puerto de Santa Maria, Espagne; Vins Sherry.
Félix Potin & Cie Paris, France; Conserves Alimentaires, Liqueurs.
Cruse & Fils, Frères, Bordeaux, France; Clarets et Sauternes.
J. Prom & Cie, Bordeaux France; Clarets Domaine Tivoli.
R. de Veslud, Reims, France; Champagne.
Ed. Saarbach & Co., Mayence, Allemagne; Vins du Rhin et de la Moselle.
Société Anonyme la Corbeille, Wespelaer, Belgique; Petits Pois, Champignons.
Paul Montagnard & Cie, Marseille, France; Huile d'Olive.
Maria Grimal, Roquefort, France; Fromage Roquefort.
Gust. & H. Probst, Langnau, Suisse ; Fromage de Gruyère.
E. Chiffemann, Lisieux, Calvados, France; Fromage Camembert.
Pierre Ponnelle, Beaune, France; Bourgogne Abbaye St-Martin.
Paul Saintier, Rouen, France; Cidre de Normandie.
Jas. Menzies, Glasgow, Ecosse; Scotch Whisky.
P. Lambert Marseille, France; Rhum St-James.
A. Houtman & Cie, Schiedam, Hollande; Gin.
Sources Andreau Vichy-Cusset, Vichy, France; Eau de Vichy et Pastilles.
Hector Falcon, Le Puy en Velay, France; Vin St-Lehon.
Frank Jones Brewering Co., Portsmouth, N.-H.; Bière et Porter.
Dessaux fils, Orléans, France; Vinaigres de Pur Vin.
Betz & Jay, Rotterdam, Hollande; Fromage Edam.
Amieux-Frères, Chantenay-lès-Nantes, France; Conserves alimentaires.
Ferrand, Renaud & Cie, Lyon, France; Pâtes Alimentaires.
Marge, Fils & Cie, France; Pâtes Alimentaires.

Il n'est pas de débit de liqueurs, que son nom soit hôtel, restaurant ou saloon, qui ne soit presque régulièrement visité par des connaisseurs qui demandent un verre de bon cognac (sans marchander) et qui savent fort apprécier les endroits où ils sont servis à leur goût. Ce sont des clients à cultiver car ils amènent d'autres clients.

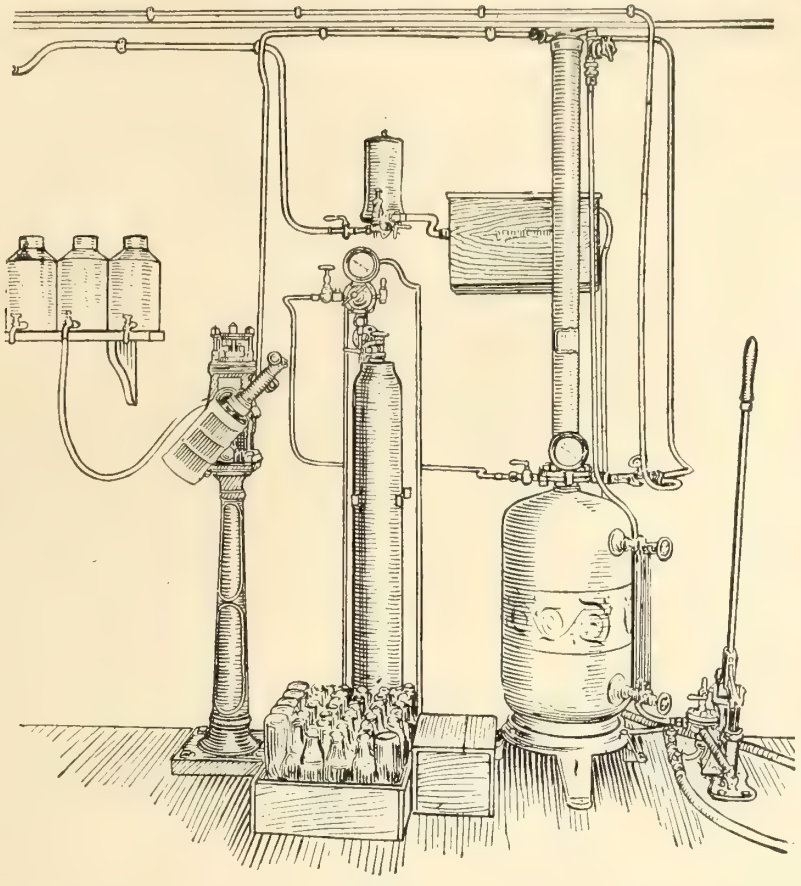
A ces connaisseurs qui demandent un verre de bon cognac offrez du Frapin de 30 ans et surveillez s'ils font la grimace après avoir bu le contenu de leur verre.

Avoir constamment une bouteille de Frapin "30 ans" pour les connaisseurs est un devoir pour tout hôtelier qui désire satisfaire sa clientèle et l'augmenter.

L'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE

EPARGNANT 90 P. C.

Sur l'Achat de votre Soda.



Pendant plus de cinquante ans, les inventeurs se sont évertués à découvrir un appareil qui permît aux hôteliers ou négociants de fabriquer eux-mêmes les Ginger Ale, Cream Soda, Plain Soda, Lemon Sour, Eau Minérale, etc., etc., mais le grand embarras était dans le coût d'un semblable appareil. Or, la science a inventé aujourd'hui "L'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE" qui a tout ce qu'il faut pour faire un succès d'un faible placement.

Cet appareil n'a été mis en vente à Montréal que le 1er février 1904 et, le 1er juillet 1905, nous pouvions donner les noms de centaines d'hôteliers éminents de Montréal et des environs qui avaient acheté l'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE.

Si vous avez des doutes sur la qualité de la marchandise que vous pouvez faire avec cet appareil, écrivez-nous et nous vous expédierons par express des échantillons de Cidre, Cream Soda, Ginger Ale, Eaux Minérales, etc., manufacturés par

The CLEVELAND FAUCET CO., Cleveland, Ohio, U.S.A.

Thomas Burdett,

AGENT POUR LE CANADA

290 RUE ST-PAUL,

MONTREAL.

LA LIQUEUR "ARRACK" DE BATAVIA

Les Hollandais ont une liqueur moins connue que le genièvre, car elle est fabriquée dans la principale île des colonies hollandaises des Indes Orientales. Cette liqueur est connue sous le nom de Arrack ou Batavia-Arrack, de Batavia, la capitale des possessions hollandaises dans les Indes Orientales, où on fabrique les meilleures marques de cette liqueur.

L'arrack est un produit obtenu des résidus du sucre de canne et du riz et n'est fabriqué que par les Chinois, les inventeurs de ce breuvage; ceux-ci ont conservé parmi eux le secret de cette fabrication. Ce secret est transmis de père en fils et aucun Européen n'a encore réussi à le découvrir, dit "Osborn's Annual Guide."

En Europe, l'Arrack est principalement employé dans la préparation du punch, et les Suédois ont surtout réussi à faire de ce produit la boisson principale des hautes classes de la société. Le fameux punch Suédois est fait de sucre et d'arrack des meilleures marques. En Allemagne toutefois, l'arrack additionné d'eau chaude et d'une tranche de citron est absorbé comme grog et nombre de connaisseurs le préfèrent de beaucoup au grog au rhum ou au whisky.

Dans les pays tropicaux, on boit l'arrack avec des eaux minérales à la glace, et grâce à son arome fin et à son goût pur; cette boisson est souvent préférée à toute autre liqueur.

Les Chinois lui accordent des propriétés médicinales et on trouve toujours une bouteille d'arrack au chevet d'un Chinois malade.

Ce qu'on sait sur la fabrication de l'arrack, c'est que cette liqueur est produite par la fermentation de résidus de riz et de sucre de canne. Le mélange est ensuite distillé et on remplit du produit de la distillation des barriques ou des cuves en bois, vieux de plusieurs siècles, l'arrack reste quelque temps dans ces récipients pour obtenir son goût fin et velouté. Plus la liqueur demeure dans ces vieux fûts, plus fin est son bouquet, car le bois des récipients imprégné d'arrack par un long usage, amène de la manière la plus parfaite le contenu à maturité.

Le fait suivant montrera le rôle important que jouent ces vieux fûts dans la fabrication du Batavia-Arrack.

Il y a quelques années, des fonctionnaires des douanes de Batavia se plaignirent des pertes en arrack distillé par suite du coulage des fûts, cette liqueur étant soumise à un impôt, et ordonnèrent qu'à l'avenir les fûts de bois fussent remplacés par des récipients en ciment. Tous les distillateurs adressèrent immédiatement une pétition au secrétaire de l'intérieur pour faire annuler cet ordre, disant qu'ils seraient obligés de fermer leurs établissements s'il n'était pas fait droit à leur demande. Le secrétaire fit faire une enquête qui montra que la mesure prise par la douane ruinerait complètement l'industrie de l'arrack. Il fut fait droit à la pétition.

Il n'existe qu'un petit nombre de distilleries d'arrack à Batavia et il n'est pas probable qu'il augmente, étant donné le secret jaloux dont est enveloppé le procédé de fabrication et la rareté des vieux fûts de bois.

PETITES NOTES

A l'exposition de tabac qui a eu lieu à St-Jacques l'Achigan. M. Goldstein, de la Dominion Tobacco Co. a fait remarquer, dans une conférence, que le tabac de la Province de Québec contenait encore de 20 à 30% d'eau quand il était offert sur le marché. Il a conseillé d'imiter les planteurs des comtés de Kent et d'Essex qui sèchent mieux leurs tabacs, ces derniers ne contiennent que de 8 à 10% d'eau.

* * *

M. Picard, de la Rock City Tobacco Co a déclaré à l'exposition de tabacs de St-Jacques l'Achigan qu'aucun tabac de l'Ouest ne pouvait être comparé pour fumer la pipe à celui cultivé dans le Comté de Montcalm.

* * *

L'administration française des contributions indirectes a établi pour 1905 une valeur approximative des vins récoltés.

La production des vins supérieurs s'élève à 1.124,072 hectolitres, d'une valeur de 79,235,234 fr. ce qui fait ressortir la moyenne de l'hectolitre à 70 fr. 50 (soit environ 64 cents le gallon.)

Le plus gros chiffre produit concerne la Gironde avec 530,178 hectolitres d'une valeur de 31,210,090 fr.; viennent ensuite la Marne avec 179,148 hectolitres évalués à 18,883,500 fr.; la Côte-d'Or avec 190,398 hectolitres d'une valeur de 17,389,010 fr.; puis Maine-et-Loire avec 72,390 hectolitres évalués 4,383,484 fr.; les Pyrénées-Orientales 26,000 hectolitres évalués 1,601,000 fr.; Saône-et-Loire 42,770 hectolitres évalués 1,283,100 fr.; les autres départements ont peu de vins supérieurs.

Les vins ordinaires ont une production de 55,542,032 hectolitres d'une valeur de 803 millions 890,144 fr., ce qui fait ressortir la moyenne de l'hectolitre à 14 fr. 50 (soit environ 13¼ cents le gallon.)

* * *

Un ordre du gouverneur-général en Conseil décide que Crofton, dans la province de la Colombie Anglaise sera port de douanes et d'entrepôt dépendant du port de Nanaïmo.

Les nouveaux bureaux de poste suivants ont été ouverts le 1er mars dans la province de Québec:

Brown Hill, Co. de Stanstead;
King Corner, Co. de Mégantic;
La Renaudière, Co. de Montmagny;
Montagne Ronde, Co. de Beauce;
West Aylwin, Co. de Wright;
York-Centre, Co. de Gaspé.

Dîner offert par le Secrétaire du Trésor en l'honneur du Vice-Président.

Huîtres en Ecailles.
Haut Sauterne — Volaille Printanière — Canapé de Caviar.
Tortue "Terrapin," à la Arlington
G. H. Mumm Selected Brut — Pommes de terre Saragota — Filet de Boeuf aux Champignons Frais.
Rissoles de Pommes de terre
Haricots Verts.
Sorbet Botannique.
Caille Lardée au Cresson.
Gelée de Groseilles. — Salade de Saison.
Glaces de Fantaisie.
Gâteaux Assortis.
Fromage de Camembert. — Café.
Lundi soir, 19 février 1906.
Hôtel Arlington.

M. A. O. Fiset nous informe qu'il a pris de très fortes commandes d'importation pour les cognacs "Gabriel Dubois." Les eaux-de-vie portant cette marque, bien que vendues à des prix spéciaux, comparent favorablement avec les meilleures marques que l'on trouve sur le marché canadien.

MM. Freyseng Cork Co., Ltd., ont constamment en mains un stock complet de bouchons pour tous les usages, de capsules et de toutes les fournitures diverses pour embouteilleurs. Demandez leurs prix qui sont les plus bas du marché.

On dit que le genévrier est la plante qui résiste le mieux aux climats polaires et qu'on la rencontre dans les régions boréales. Rien d'étonnant, alors que l'alcool de genièvre, le gin, soit une boisson aussi populaire durant l'hiver; la popularité du "Gin Croix Rouge" devrait s'expliquer plus facilement; plus pur et plus vieux que tous les autres, il réchauffe mieux, ne fatigue pas l'estomac et ne donne pas de maux tête.

60 YEARS' EXPERIENCE
PATENTS
TRADE MARKS
DESIGNS
COPYRIGHTS &C.
Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents.
Patents taken through Munn & Co. receive *special notice*, without charge, in the
Scientific American.
A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, $3 a year; four months, $1. Sold by all newsdealers.
MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

FAMEUX

Genievre Hollandais

173 ANS A LA TETE DU MARCHE.

MM. Blankenheym & Nolet,

ETABLIS EN 1732

à Rotterdam, Hollande, viennent de nous expédier une très grande quantité de leur

FAMEUX GENIEVRE

Le Meilleur Gin pour réduire qui soit distillé.

EN BOUTEILLES ET EN FUTS.

Ce Genièvre, outre sa popularité en Europe et en Amérique, est universellement reconnu comme étant la meilleure marque Hollandaise, ayant reçu des médailles de première classe à toutes les expositions importantes, depuis 1873, entre autres:

Exhibition Centenniale, Philadelphie 1876,
Exhibition Internationale, Paris 1878.
Exhibition Internationale, Melbourne 1880.
Exhibition Internationale, Amsterdam 1883.
Exhibition Internationale, Calcutta 1884.
Etc., Etc., Etc.

EN VENTE CHEZ TOUS LES MARCHANDS DE LIQUEURS. — ECHANTILLONS GRATUITS.

Lawrence A. Wilson Cie., Ltée.,

AGENTS, MONTREAL.

EN CAS D'INCENDIE

Combien y a-t-il de commerçants qui aient jamais pensé à ce qu'ils feraient, ou plutôt à ce qu'ils devraient faire, si un incendie éclatait dans leur établissement? Une question peut-être plus importante se pose: Que feraient les employés?

Il est tout probable que très peu de commerçants ont accordé à cette question toute la considération qu'elle mérite et ont pris les moyens de parer à cette éventualité. La plupart des marchands, il est vrai, sont sans doute pourvus des appareils nécessaires, exigés par les compagnies d'assurance, pour combattre le feu; mais sont-ils, eux et leurs employés, familiarisés comme ils devraient l'être avec l'emplacement et l'emploi de ces appareils? dit "Shoe Trade Journal."

Ce seau d'eau est-il à portée de la main, pour qu'on puisse s'en servir instantanément à l'occasion, ou bien serait-il nécessaire de courir jusque dans l'arrière-boutique et peut-être d'ouvrir une ou deux portes et de déplacer des caisses d'expédition avant de l'atteindre? Ce seau est-il placé quelque part dans la cave? Pendant ce temps là, le feu fait des progrès rapides et atteint de telles proportions qu'il faut autre chose qu'un ou deux seaux d'eau pour le mettre sous contrôle.

Autre chose: ce seau est-il toujours plein d'eau ou bien s'en sert-on à l'occasion pour divers usages, comme le nettoyage du plancher, des vitres de la devanture, etc., et le laisse-t-on vide jusqu'à ce que quelqu'un s'en aperçoive ou jusqu'à ce qu'on en ait besoin pour éteindre un commencement d'incendie?

Quant aux appareils à main plus modernes contenant ordinairement des produits chimiques, sont-ils placés commodément ou sont-ils tout aussi inaccessibles que le seau d'eau?

Les employés connaissent-ils la manière de s'en servir? Savent-ils si l'appareil doit être ouvert et son contenu jeté sur le feu? Dans ce cas, a-t-on prévu un moyen pour l'ouvrir ou sera-t-il nécessaire de sortir du magasin pour se procurer un outil quelconque? L'appareil doit-il être retourné bout pour bout et le liquide qui s'en échappe dirigé sur le feu?

Les employés devraient être instruits avec soin de ce qu'ils auraient à faire en cas d'incendie; ils devraient connaître parfaitement le maniement des appareils mis dans le magasin pour combattre les flammes. La découverte d'un incendie cause généralement un saisissement, ses conséquences désastreuses sont comprises tout à coup; si ce cas n'a pas été prévu, si tout n'a pas été préparé avec soin, chacun agit suivant sa propre impulsion qui peut être utile ou nuisible, tandis qu'une action concertée, qui serait efficace et qu'on obtiendrait par des instructions données d'avance, fait défaut.

Une action prompte et intelligente pour combattre un incendie à son origine réussira à en réduire les effets à un minimum, tandis que le même incendie, s'il n'est pas combattu avec hâte et intelligence, peut avoir des conséquences désastreuses.

PERSONNEL

—M. F. W. Meagher, voyageur de MM John Robertson & Son, Ltd., est de retour à Montréal après avoir fait un fructueux voyage d'affaires dans les Provinces de l'Est.

—M. H. O. Wootten, directeur-gérant de MM. John Robertson & Son Ltd., qui vient de visiter les principales villes de l'Ouest des Etats-Unis est attendu à Montréal au commencement d'avril.

—M. J. L. Gardner, de MM. J. M. Douglas & Co., est présentement à Atlantic City, où il prend un repos de quelques semaines.

—M. Wm. Ireland, représentant MM Freysing Cork Co. Ltd., fait actuellement un voyage d'affaires dans le Nord. Il visitera ensuite Québec et le district avoisinant.

—M. E. H. Carroll, un des représentants de la Hamilton Brass Mfg. Co. Ltd. vient de partir pour un voyage d'affaires dans les Provinces Maritimes.

—M. J. F. Sénécal, de MM. Motard, fils et Sénécal vient de faire une tournée d'affaires dans les Cantons de l'Est.

—M. James Cleghorn, de MM. John Hope & Co., est de retour à Montréal, après un voyage d'affaires sur la côte du Pacifique.

—M. H. Snetsinger, représentant MM. Walker R. Wonham & Sons, est de retour à Montréal ,après avoir fait un excellent voyage d'affaires dans l'Ontario.

—M. G. Clay, un des directeurs de MM. Bass & Co., les grands brasseurs anglais de Burton-on-Trent, a passé tout dernièrement par Montréal.

—M. Auguste Paasché, de la maison Renault & Cie, de Cognac, est revenu de New-York à Montréal ces jours derniers, pour compléter la prise des commandes d'importation.

—MM. Law, Young & Co. sont les représentants au Canada de la maison Renault & Cie.

—M. S. McMillan, représentant la maison A. Sabourin & Cie, a tout récemment fait un voyage des plus satisfaisants dans les Cantons de l'Est.

REVUE GENERALE

Ainsi qu'on le verra par les rapports des représentants des maisons de gros de notre place, les affaires sont actives, principalement pour la prise des commandes d'importation placées pour l'époque de l'ouverture de la navigation.

Le commerce des vins et liqueurs pendant l'hiver qui achève, en ce qui concerne les Provinces de Québec et d'Ontario, n'a pas été très satisfaisant, l'hiver ayant été trop doux. Par contre, les affaires ont augmenté considérablement dans les Provinces Maritimes et dans l'ouest canadien.

* * *

MM. John Hope & Co. sont actuellement très occupés par la prise des commandes d'importation pour les Gins, les Cognacs, les Whiskies Ecossais et les Bières.

Les commandes prises cette année comparent très favorablement avec celles prises dans les années précédentes.

* * *

MM. Walter R. Wonham & Sons nous avisent que la prise des commandes d'importation est satisfaisante. La vente des whiskies canadiens augmente dans des proportions notables.

* * *

M. Motard, de MM. Motard, Fils, & Sénécal, rapporte que les commandes du printemps pour les cognacs sont particulièrement satisfaisantes.

Les autres spécialités de la maison, telles que le vin phosphaté des RR. PP. Trappistes et l'eau minérale de St-Romain-Fonfort se vendent également bien.

Les remises sont régulières.

* * *

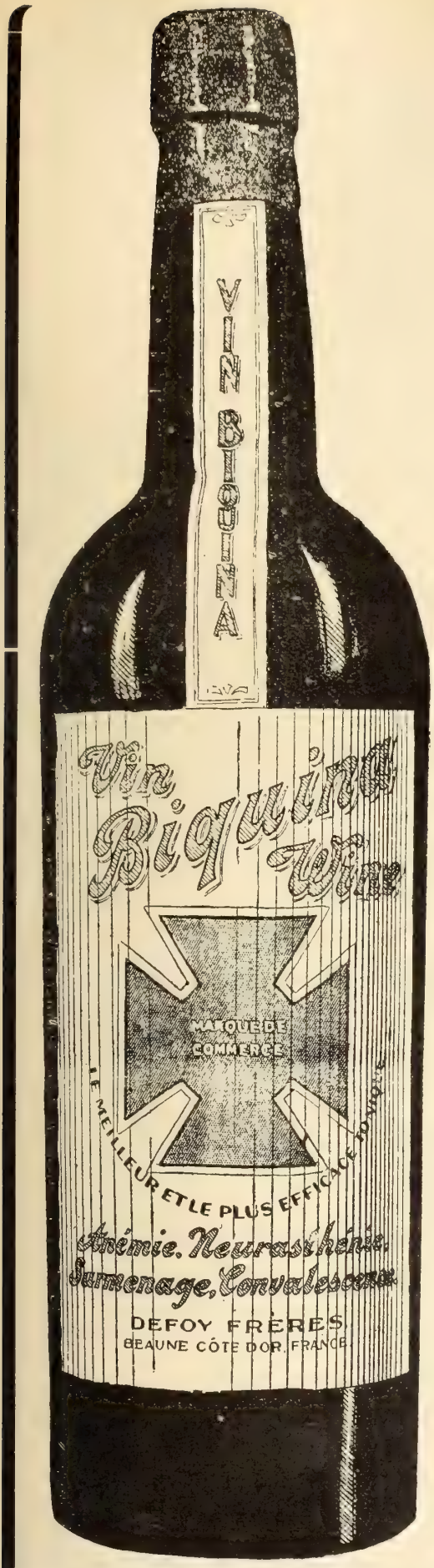
Les journaux annoncent la mort de M. L. O. Burmester, de la maison J. W. Burmester & Co., de Oporto, Portugal.

Les vins de cette maison qui est représentée au Canada par MM. L. A. Wilson Ltée, sont très avantageusement connus sur notre marché.

* * *

Les viticulteurs français des départements de l'Hérault, de l'Aude, des Pyrénées Orientales, du Gard, des Bouches-du-Rhône, de Vaucluse et du Var viennent de former une association sous le nom de l'Association Mutuelle ou Co-opérative des Producteurs de Vins Naturels du Midi.

S. H. EWING & SONS
Importateurs et Manufacturiers de
BOUCHONS
COUPÉS A LA MAIN ET A LA MACHINE
Marchands de Capsules pour bouteilles, de broche d'embouteilleurs, d'Etain en feuilles, de Fournitures pour Brasseurs, etc., etc., etc. : :
Succursale de Toronto: 29 Front St, West.
Bureau Principal: 96 rue King, Montréal.
Téléphones: Bell Main 65. Marchands 522.



LE

VIN BIQUINA

Le Roi des Vins Toniques,
Vin Généreux de Bourgogne au Quinquina
et au Phosphate de Chaux, guérit:

Anémie,
Chlorose,
Neurasthénie.

D'une efficacité absolue pour la guérison de:

Maladie du Foie, Gastrite, Maux d'Estomac, Epuisement Nerveux, Débilité Générale, Constipation, etc., etc.

Le plus agréable des Apéritifs et en même temps le plus puissant des Toniques.

En vente chez tous les marchands de Vins en gros.

Seuls agents au Canada:

A. SABOURIN & Cie

18 Place Jacques-Cartier,

MONTREAL.

M. E. R. Carroll, directeur-gérant de la Hamilton Brass Mfg. Co., à Montréal, rapporte qu'il a pris tout dernièrement d'importantes commandes pour l'agencement de plusieurs bars. Les affaires pour la saison du printemps s'annoncent comme devant être des plus actives.

Les paiements sont satisfaisants.

* * *

D'après M. Otto Zepf, directeur-gérant de MM. Freysing Cork Co. Ltd., le chiffre d'affaires de la succursale de Montréal accuse une augmentation notable sur celui de l'année précédente à la même époque.

La demande porte sur les bouchons, les fournitures pour brasseurs et fabricants d'eaux gazeuses.

Les remises sont régulières.

* * *

MM. J. M. Douglas & Co. sont actuellement très occupés à prendre les commandes d'importation pour leurs nombreuses spécialités. Ces messieurs constatent une forte augmentation dans les ordres pour le Scotch Dewar.

* * *

M. A. O. Fiset nous dit que les affaires ont eu une reprise considérable depuis le commencement de mars; la demande porte en grande partie sur les cognacs, les gins et les scotchs.

Les paiements se font avec régularité.

* * *

MM. John Robertson & Son, Ltd. se déclarent très satisfaits; les affaires augmentent constamment, non seulement en ce qui concerne la demande pour livraison immédiate, mais encore pour les commandes d'importation.

Les paiements sont réguliers.

* * *

MM. Boivin, Wilson & Cie nous avisent que les affaires qui ont été relativement calmes pendant les mois de janvier et de février, ont repris de l'activité depuis le commencement de mars.

Les commandes d'importation pour les spiritueux, vins et eaux minérales sont à la hauteur des années précédentes.

Nous regrettons d'apprendre la mort de M. Georges Sayer, chef de la maison Georges Sayer & Cie., de cognac. M. Alex. Imbaud dirigera dorénavant cette importante maison.

La maison A. O. Fiset a remporté un très grand succès avec sa nouvelle marque de Scotch "The Campbells are Comin." Ce whiskey écossais, quoique vendu à de très bas prix, est certainement l'un des meilleurs que l'on puisse trouver sur notre marché.

Kilmarnock

Malgré l'introduction pour ainsi dire journalière de nouveaux whiskies écossais sur notre marché, la vente du "Kilmarnock" va sans cesse en augmentant. Ce résultat est dû à la supériorité incontestable de ce produit qui, partout, est reconnu comme étant le "Standard" de tous les Scotchs et celui dont la qualité ne varie jamais.

Les distillateurs de cette marque, MM. John Walker & Sons, de Kilmarnock, Ecosse, ont le plus fort stock de whiskies écossais que l'on puisse trouver dans tout le Royaume-Uni.

Pour les estomacs délabrés, Vichy-Célestins avec du lait

Lorsque l'estomac est délabré au point de refuser toute nourriture, tel que dans les cas de gastrites aiguës, il supportera et digèrera facilement l'eau de Vichy-Célestins avec du lait. Ce breuvage est non-seulement agréable à boire, mais il est si nutritif qu'une personne peut vivre avec ce mélange, sans prendre aucune autre nourriture et jouir d'une bonne santé. Vichy-Célestins se vend partout à 25 cts la bouteille. Boivin, Wilson & Cie, Montréal, seuls agents pour le Canada.

La vente de l'eau minérale Apollinaris va constamment en augmentant. De toutes les eaux de table vendues au Canada, c'est incontestablement la plus en vogue et celle que l'on trouve toujours dans les principaux clubs et les cafés les plus fashionables.

MM. S. B. Townsend & Co., les représentants au Canada de MM. Bass & Co., les grands brasseurs anglais de Burton-on-Trent, nous informent que, dès l'ouverture de la navigation, ils auront un stock complet de ces bières qui ont une réputation universelle.

L'assortiment comprendra les bières en futs aussi bien que les bières en bouteilles.

AUX MARCHANDS

Un employé à l'air avenant fait une meilleure réclame à un magasin qu'une enseigne dorée.

Une enseigne attrayante attire davantage la clientèle qu'un surplus de stock.

Une brochure indiquant dans un style brillant les raisons pour lesquelles vous pouvez servir le public mieux que d'autres commerçants remplacera avantageusement la parole.

Une politesse inlassable fera plus de bien à votre commerce que des ventes journalières à prix réduits.

Ne manquez jamais de livrer les marchandises en temps fixé.

Rappelez-vous que votre magasin et votre stock doivent être au niveau de ceux de votre voisin.

Ne perdez jamais patience avec vos clients et vos employés. Souvent vous pouvez être poussé à bout, mais si vous avez de l'empire sur vous-même, vous ne vous en trouverez que mieux.

Connaissez votre stock assez bien pour pouvoir parler intelligemment et avec conviction des différentes lignes qui le composent.

Des mains propres et du linge propre font une impression favorable.

Un bon employé ne fait pas deux fois la même erreur, au contraire d'un employé médiocre qui a généralement à s'en repentir.

Vous n'avez pas besoin de vous vanter des capacités que vous pouvez avoir. Ceux que ces qualités intéressent seront les premiers à les apprécier.

L'homme qui arrive aux plus grands résultats est celui qui s'en vante le moins.

Eau de Vichy St-Romain

MM. Motard, fils & Sénécal sont les seuls représentants au Canada des eaux minérales "St-Romain" du Bassin de Vichy. Quoique vendue à des prix très modérés cette eau est peut-être la meilleure que l'on puisse trouver sur notre marché. Nous ne saurions trop conseiller aux hôteliers d'en faire l'essai. MM. Motard, fils & Sénécal se feront un plaisir d'envoyer des échantillons sur demande.

(Dessin Enregistré)

Les Brandies de Jas. Hennessy & Cie commandent le débit le plus fort du monde entier.

BRANDY HENNESSY

UN
BRANDY
PUR

PROCUREZ-VOUS LES PRIX
— DES —

High Wines

ET DE

l'Alcool Standard

(E. W. Parker — Montreal)

Un alcool neutre, incolore, convenant à tous les usages.
Garanti par le Gouvernement Canadien avoir mûri en entrepôt pendant deux ans.

GILLESPIES & CO.,

MONTREAL.

Agents vendeurs.

LE BUT DE LA PUBLICITE

Quand un commerçant fait de la publicité, la question n'est pas pour lui de savoir combien peu il doit dépenser pour figurer simplement dans les colonnes d'annonces, mais s'il désire paraître prospère et avoir un commerce important aux yeux de ses clients. Le but de la publicité, c'est d'annoncer et la meilleure publicité de toutes consiste en une d'annonces, mais s'il désire paraître de prospérité et d'importance. Quelle que soit la somme d'argent dont une maison peut disposer pour ses frais de publicité, elle devrait être employée de manière à faire comprendre au public que cette maison est prospère et qu'elle a confiance en elle-même. Le monde du commerce estime en général un établissement commercial, d'après la considération que cet établissement a pour lui-même et, s'il ne se prend pas au sérieux, il ne peut pas s'attendre à ce que d'autres agissent autrement.

L'ancien dicton disant que "rien ne réussit comme le succès" est aussi vrai aujourd'hui qu'il l'a jamais été; mais on peut ajouter, comme corollaire, qu'en l'absence de succès véritable et pendant la lutte pour l'obtenir, rien ne réussit comme l'apparence du succès; en attendant le succès, il n'est rien d'aussi efficace que la publicité pour faire savoir qu'on a réussi.

Aucun marchand n'est justifiable de ne pas faire connaître constamment au public les résultats qu'il a obtenus en affaires ou les progrès qu'il a réalisés dans sa maison. Il ne peut donner aucune bonne raison pour une telle ligne de conduite, sauf une raison d'économie mal comprise.

C'est le département de la publicité qui a toujours la responsabilité de communiquer au public les avis occasionnels nécessités par la routine des affaires et, en outre, la tâche délicate de façonner l'esprit du public quant à l'opinion qu'il se forme sur la responsabilité, les mérites et les marchandises de la maison. La publicité dans les magazines et les journaux est loin d'être la seule méthode à employer pour obtenir ce résultat; mais c'est la plus importante et la première de toutes qui se présente à l'idée, quand le mot "publicité" est prononcé.

Si l'annonceur donne ses contrats d'annonces sans autre idée que celle d'employer chaque annonce pour créer la meilleure impression possible au sujet de sa maison, il est probable qu'il divisera en trop petites parties la somme dont il dispose, ou qu'il allouera au département de la publicité une somme trop faible, il en résultera qu'il ne sera nulle part représenté, dans les pages d'annonces, proportionnellement à son chiffre d'affaires et à la place qu'il désire tenir dans l'estime de sa clientèle. Un petit espace dans un bon journal vaut infiniment mieux que rien; mais cette manière de faire ne vient-elle pas à l'encontre du but proposé?

L'annonceur désire que le client en perspective le considère comme un des commerçants les plus importants, et il a entièrement le droit de s'attendre à cette considération, tant qu'il tient ses promesses vis-à-vis de ses clients et qu'il leur vend des marchandises conformes à leurs exigences.

Mais quand un annonceur n'emploie qu'un petit espace pour sa publicité, tandis qu'autour ou près de son annonce se trouvent celles d'autres maisons n'ayant pas une responsabilité ou une importance plus grandes que la sienne, ne met-il pas par là même sa maison de commerce sur un pied de moindre importance et ne réduit-il pas à néant les effets de la publicité pour laquelle il a dépensé son bon argent?

Cette question concerne tous les genres de publicité faite dans les magazines, les journaux et les revues commerciales. L'annonce aide le client à se former une première idée de l'annonceur; si, en employant un petit espace là où un espace plus grand ne demanderait qu'une dépense additionnelle légère, l'homme qui a des marchandises à vendre permet à la clientèle en perspective de se faire une idée médiocre de l'importance de sa maison de commerce, il se fait à lui-même le plus grand tort.

Ce qui entre en ligne de compte, c'est l'impression générale qui résulte de la lecture d'une annonce. La plus grande influence de la publicité consiste dans l'impression laissée sur l'esprit du lecteur, et cette impression, le lecteur la reçoit d'habitude inconsciemment. Une annonce qui occupe un espace suffisant, une annonce renouvelée avec persistance a pour effet d'amener des affaires tôt ou tard, et on doit toujours désirer ce résultat, moyennant une dépense raisonnable.

L'annonceur qui ignore l'effet tout-puissant d'une publicité généreuse et qui essaie d'économiser sur la somme d'argent dont il dispose pour faire de la publicité, ou qui donne ses annonces à tout organe de publicité qui vient solliciter son patronage, peut s'étonner et se demander comment il se fait que le public ne le prend pas au sérieux et n'a pas pour lui la considération qu'il s'accorde lui-même.

La vente du Vin Saint-Michel est à elle seule aussi considérable que celle de tous les autres vins toniques combinés.

Le gouvernement chinois a décidé d'organiser une grande exposition d'arts et métiers. La ville où doit avoir lieu cette exposition sera, selon toute probabilité, Hankow, à cause de sa situation favorable et des voies ferrées qui y aboutissent. L'exposition de Saint-Louis doit être prise comme modèle au point de vue de l'organisation générale; toutes les provinces de l'Empire sont appelées à y prendre part.

JOHN ROBERTSON & SON'S
Dundee J R D Whisky
J R D

GIN KIDERLEN

En Hollande, le Gin Kiderlen est le plus en vogue. Il est fabriqué à Rotterdam, par la plus grande distillerie de la Hollande.

Le Plus Pur, Le Plus Fort,
Le Meilleur au Gout.

S. B. TOWNSEND & CO.

Agents pour le Canada, MONTREAL

LIGNES STANDARD

Adresse télégraphique
LAW, Montréal.

LAW YOUNG & CO,
MONTREAL.

CHAMPAGNE . . . . POMMERY

Le Vin pour lequel les plus hauts prix sont payés en Grande-Bretagne et en France.

Absinthe	**Pernod Fils.**
Ale	**Daukes & Co.**
Bénédictine	**Benedictine Co.**
Bourgognes	**Bouchard père et fils.**
Brandy	**Renault & Co.**
Cherry Whisky (The Original)	**Fremy's**
Claret et Sauterne	**Nathl. Johnston & Sons.**
Crême Cacao Chouva	**A. Droz & Cie.**
Gin de Hollande	**T. H. Henkes.**
Gin London Dry	**"Gordon's."**
Ginger Ale Anglais	**"Schweppes."**
Lime Juice	**L. Rose & Co.**
Liqueurs	**Marie Brizard & Roger.**
Madère	**Leacock & Co.**
Soda Anglais	**"Schweppes."**
Stout	**Wheeler & Co.**
Tarragone	**Louis Quer.**
Vermouth Italien	**Freund, Ballor & Co.**
Vin de Lisbonne	**Sarano & Co.**
Vin de Malaga	**Crooke Bros.**
Vins de Porto et Sherries	**G. G. Sandeman.**
Vins de Porto et Sherries	**"Mackenzie."**
Vins du Rhin et Moselle	**Koch Lauteren & Co.**
Whisky Ecossais	**"Kilmarnock."**
Whisky Irlandais	**Dublin Distillers Co.**

JOSEPH E. SEAGRAM

DISTILLATEUR

— DE —

FINS WHISKIES

WATERLOO, CANADA.

"Old Times"
"White Wheat"
"No. 83 Rye"
"Star Rye"

MEAGHER BROS. & CO.

MONTREAL, AGENTS

NOS PRIX COURANTS

Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou manufacturiers.

ABSINTHE

	La cse
Edouard Pernod	15.00
G. Pernod	13.50
H. G. Pernod	15.00
Pernod Fils	15.00

AMERS

Amer Picon	11.00
Sanchez Romate Hermanos	
Orange Sherry	8.00

APERITIFS

	La cse
Dubonnet.	
" Litres	12.00
Massardier et Granjon	La cse
[illegible] litres	15.00
Violet Frères.	La cse
Byrrh 12 litres	11.00
La bouteille	1.00

BIERES ANGLAISES

	qts.	pts.
S. Allsopp & Sons.		
No. 1 India Pale	2.55	1.62½
Bass'		
E. & J. Burke's Bottling	2.65	1.65
Read Bros. Dog's Head	2.65	1.70
Boar's Head	2.65	1.65
Bull dog	2.45	1.70
G. H. Hibbert's Bottling	2.65	1.65
Machen & Hudson		
Marque "Beaver"	2.50	1.55

BIERES ECOSSAISES

Témiants	2.50	1.65

BIGARREAUX

	qts.	pts.
Dandicolle & Gaudin.		
Bigarreaux au Marasquin	9.00	6.00
Nelson Dupoy.		
Bigarreaux	8.00	9.00
P. Durand		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	7.50
St-Hubert		
Bigarreaux au Marasquin	8.50	5.00
Talbot Frères		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	4.00
Teysonneau		
Bigarreaux au Marasquin	10.00	6.00

BOURGOGNES BLANCS

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Chablis	8.00	9.00
Chablis, 1889	11.75	
J. Calvet & Cie.		
Chablis	11.50	12.50
F. Chauvenet.		
Montrachet [marq. Guiche]	20.00	20.00
Chablis Supérieur	7.25	8.25
C. Marey & Liger-Bélair		
Chablis	8.50	9.50
Frédéric Mugnier		
Chablis	8.00	9.00
Pierre Ponnelle.		
Chablis	7.50	8.25
Jules Régnier & Cie		
Chablis Supérieur	8.00	9.00
Chablis Moutonne	10.00	11.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES MOUSSEUX

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Beaune	16.00	17.00
Nuits	18.00	19.00
F. Chauvenet.		
"White Cap" [blanc]	23.00	25.00
"Pink Cap" [rose]	23.00	25.00
"Red Cap" [rouge]	22.00	24.00
C. Marey & Liger-Bélair.		
Nuits — rouge	17.00	18.50
Pierre Ponnelle.		
Nuits Mousseux Qts. 12		19.00
Nuits Mousseux Pts. 24		20.00
Volnay Qts. 12		19.00
Volnay Pts. 24		20.00
White Burgundy Qts. 12		19.00
White Burgundy Pts. 24		20.00
Jules Régnier & Cie		
Nuits	16.00	17.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES ROUGES

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Macon	6.50	7.50
Beaujolais	8.00	9.00
Beaune	8.00	9.00
"Club"	8.00	9.00
Pommard	9.00	10.00
Nuits	12.50	13.50
Chambertin	16.00	17.00
Clos de Vougeot	20.00	21.00
Bouchot-Ludot.		
Au gallon: 90c et plus.		
J. Calvet & Co.		
Beaune 1889	9.00	10.00
Pommard 1887	11.50	12.50
Volnay 1889	13.75	14.75
Chambertin 1887	18.00	19.00
F. Chauvenet		
Clos-de-Vougeot	25.50	26.50
Chambertin	18.50	19.50
Romanée	18.50	19.50
Corton [Clos-du-Roi]	15.50	16.50
Nuits	13.00	14.00
Volnay	12.50	13.50
Pommard	11.50	12.50
Beaune	10.00	11.00
Moulin-à-Vent, Macon vieux Supérieur	9.00	10.00
Beaujolais	7.00	8.00
Macon [Choix]	6.50	7.50
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
Macon	4.40	5.40
Beaujolais	5.00	6.00
Beaune	6.00	7.00
Pommard	6.60	7.60
C. Marey & Liger-Bélair.		
Beaujolais	6.25	7.25
Macon	6.50	7.50
Beaune	6.75	7.75
Pommard	8.50	9.50
Nuits	13.00	14.00
Chambertin	16.50	17.50
Frédéric Mugnier		
Beaujolais	6.00	7.00
Macon	6.50	7.50
Beaune	7.00	8.00
Pommard	8.50	9.50
Nuits	10.50	11.50
Chambertin	15.00	16.00
Pierre Ponnelle.		
Macon	6.00	6.75
Beaujolais	6.00	6.75
Moulin à Vent	7.00	7.75
Beaune	8.00	8.75
Pommard	8.50	9.25
Volnay	9.00	9.75
Nuits	10.00	10.75
Corton	11.50	12.25
Chambertin	12.50	13.25
Jules Régnier & Cie		
Beaujolais	6.50	7.50
Macon	7.00	8.00
Nuits	8.50	9.50
Beaune	9.00	10.00
Pommard	11.00	12.00
Corton	13.00	14.00
Chambertin	15.00	16.00
Tache Romanée	20.00	21.00
Clos Vougeot	19.00	20.00

CHAMPAGNES

	qts.	pts.
Ackerman-Laurance.		
"Dry-Royal"	15.75	16.75
½ pts. paniers 1 doz ; paquets de 4 paniers		18.00
Bertin Fils.		
Paniers	11.00	12.00
Cardinal	12.50	13.50
Deutz & Geldermann.		
Gold Lack, Sec, cuvée 1898	29.00	31.00
Gold Lack, Brut	31.00	33.00
R de Veslud.		
Carte Blanche	18.00	19.00
Duc de Pierland	14.00	15.00
Louis Duvau	13.50	15.00
Alfred Gratien		
Réserve	14.00	15.00
Heidsieck & Co.		
Dry Monopole	31.00	33.00
E. Mercier & Cie, Epernay.	24.00	26.00
Moët & Chandon.		
White Seal	28.00	30.00
Brut Imperial	31.00	33.00
G. H. Mumm & Co.		
Extra Dry	28.00	30.00
Selected Brut	31.00	33.00
Selected Brut 1898	32.00	34.00
Selected Brut 1895	38.00	40.00
Ruinart Père et Fils.		
Brut	31.00	33.00
Veuve Amiot		
Carte d'Or	16.00	17.00
Carte d'Argent	10.50	11.50
Veuve Chomedy	Qts.	Pts.
Extra Dry	11.50	12.50
Veuve Clicquot Ponsardin.		
Sec	28.00	30.00
Brut	30.00	32.00
Veuve Bara Noël	17.00	18.00
Robert Bouche & Cie	qts.	pts.
Extra sec	28.00	30.00
Brut	30.00	32.00
Veuve A. Devaux	13.00	15.00
Veuve Pommery, Fils & Cie		
Sec, ou Extra Sec	28.00	30.00
Brut [vin naturel]	30.00	32.00

CIDRES MOUSSEUX

	La cse	
Paul Saintier.		
Cidre de Normandie	qts.	4.50

CLARETS

	qts.	pts.
A. Balayé & Cie.		
Haut Barsac	4.00	5.00
Haut Barsac, au gallon		1.05
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Floirac	5.00	6.00
Medoc	5.25	6.25
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Château Leoville	20.00	21.00
Château Larose	20.00	21.00
Château Margaux	24.00	25.00
Château Lafitte	24.00	25.00
Bordeaux Claret Co.		
Bon Bourgeois	3.00	4.00
St-Julien	3.50	4.50
Montferrand	4.00	5.00
Château Brûlé	5.00	6.00
J. Calvet & Co.		
St-Vincent	3.50	4.50
Medoc	4.50	5.50
Floirac	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
Château de Montlys	6.25	7.25
Saint-Julien	6.00	7.00
Bataillez	9.00	10.00
Pontet-Canet 1893	10.00	11.00
Pontet-Canet 1887	11.50	12.50
Leoville Barton 1889	14.25	15.25
Smith Lafitte 1890	14.75	15.75
Mouton Rotschild		
Cruse & Fils Frères.	qts.	pts.
Medoc	5.25	6.25
Chateau Bouliac	6.00	7.00
St-Julien	6.00	7.00
Margaux	7.00	8.00
St-Estèphe	7.50	8.50
St-Julien Supérior	7.50	8.50
Château Laujac	8.50	9.50
Pontet Canet	9.50	10.50
Léoville	11.25	12.25

Larose	11.25	12.25
Lafite	12.25	13.25
Grand Vin Château Pontet-Canet 1893	13.25	14.25
Grand Vin Château Giscours 1893	18.50	19.50
Grand Vin Château Léoville 1893	18.50	19.50
Grand Vin Château Larose	21.50	22.50
Grand Vin Château Margaux 1893	23.50	24.50
Grand Vin Château Lafite 1893	26.00	27.00
Grand Vin Château Mouton Rotschild 1895	28.00	29.00

Domaine Tivoli.

	qts.	pts.
Bon Bourgeois	2.75	3.50
St-Julien	3.75	4.50
St-Estephe	4.75	5.50
Pomerol	5.00	5.75
St-Emilion	5.50	6.25
Au gallon	.90	

Faure Frère.

	qts.	pts.
Bon Bourgeois	3.00	4.00
Côtes	3.50	4.50
Bon-Ton	4.00	5.00
St-Emilion	4.50	5.50
Ch. Dugay	6.00	7.00
Floirac	4.50	5.50
Medoc	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Pontet Canet	9.00	10.00
Château Gruaud Larose	12.00	13.00
Côtes le gallon.	1.00	

L. Gaudin & Cie

	Qts.	Pts.
St-Estèphe	3.00	3.50

Nathaniel Johnston & Fils.

	qts.	pts.
Ordinaire	4.00	5.00
Château Chamfleuri	4.00	5.00
St-Loubes	4.75	5.75
"Club"	5.00	6.00
Medoc	5.50	6.50
Margaux	5.75	6.75
St-Julien	6.00	7.00
St-Estephe	7.00	8.00
Château Dauzac	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Margaux Supérieur	11.00	12.00
Château Beaucaillou	15.00	16.00
Château Leoville	18.50	19.50
Château Larose	18.50	19.50
Château Margaux	20.00	21.00
Château Lafitte	21.00	22.00

A. Lacoste & Fils

	qts.	pts.
St-Julien	2.50	3.00
Médoc	2.75	3.25

A. Lalande & Cie.

	qts.	pts.
1893 Medoc	4.40	5.40
1890 Floirac	4.40	5.40
1889 St-Julien	4.80	5.80
1893 St-Emilion	5.20	6.20
1890 St-Estephe	5.20	6.20
1889 Château Pontet Canet	6.80	7.80
1889 Château Leoville	11.00	12.00
1889 Château Lafitte	14.00	15.00

Latrille ou Labour.

Année 1903 le gallon	0.65
Plus vieux, le gallon de	0.75 à 1.20

Léon Pinaud

St-Julien	2.50	3.50

COCKTAILS

Cook & Bernheimer Co. — La cse

Manhattan, Martini, Tom Gin, Vermouth, Gin, Whiskey, American — 9.50

G. F. Heublein Bros. "Club".

Manhattan, Martini, Whiskey, Vermouth, Old Tom, ou assortis. 12.75

D. McManamy & Co's "Saratoga"

Manhattan Club Whiskey Brandy, Holland Gin — 8.25

COGNACS

Bisquit, Dubouché & Cie. — La cse

★ qt.	9.50
10 years old qt.	12.25
Old Liqueur. 20 years old, qt.	16.00
V. V. S. O. P. 55 years old, qt.	45.00
Au gallon	4.00 @ 10.00

J. Borianne. — La cse

X X X	7.50
Au gallon	3.75 @ 4.75

Boulestin & Cie.

	1 cse	5 cses
1 Etoile Qts.	12.00	11.75
1 Etoile Pts.	13.00	12.75
1 Etoile Flasks	13.00	12.75
3 Etoiles Qts.	15.00	14.75
V. S. O. P. Qts.	20.00	19.50
V. V. S. O. P. Qts.	28.00	27.50

Boutelleau & Co. — La cse

F. P. Quarts	9.50
F. P. Quarts (Dark)	9.50
F. P. Pints (2 doz)	10.50
F. P. Half Pints (4 doz)	11.50
F. P. 24 Flasks, sans verre	10.50
F. P. Imperial Flasks	10.50
One Diamond	10.50
Two Diamonds O. B.	12.50
Three Diamonds V. O. B.	14.00
Four Diamonds X V. O. B. 1831	16.00
1824	21.00
5 caisses à la fois, 25c de moins par caisse	
10 caisses à la fois, 50c de moins	
Au gallon [preuve]	4.00 @ 6.00

Boutelleau Fils. — La cse

V. S. O. P. 1855 qt.	16.00
Doctor's Special qt.	11.00

Paul Cardin. — La cse

Qts. 7.00; 24 flk. 8.00; 48 1-2 flk. 9.00

Châteaubel. — La cse

Quarts	8.00
Pints	9.00

Jules Coadon & Co. — La cse

24 flasks	8.00
Au gallon	9.00
Au gallon	3.90 @ 4.50

Cognac Distillers Association. — La cse

★★★ vieux	9.00
V. O. 12 ans.	12.00
V. S. O. P. 20 ans.	15.00
X. X. O. 1858	20.00
	au gal
3 grapes. vieux	3.75
V. O.	4.00
1875. Liqueur	5.50

Comandon & Co. — La cse

Special	9.50
Reserve extra	10.50
★★ et X. O.	15.00
V. S. O. P.	16.50
Au gallon	4.50 7.50

H. Cottinaud & Cie

★	7.00
★★	7.50
★★★	8.00
V. O.	8.75
V. S. O.	9.25
V. S. O. P.	11.75

Chs Couturier & Cie. — La cse

3 Stars Bouteilles	7.50
3 " ½ "	8.50
3 " ¼ "	9.00
3 " 16 Impl. Flasks capsules.	8.50
24 Flasks	8.50
32Flasks	8.50
48 ½ Flasks	9.00
	Au gal.
Quarts	3.80
Octaves	3.85
½ Octaves	3.95
Au gallon	4.00

B. Léon Croizet.

	1 cse	5 cses
1 Grape	9.00	8.50
★	10.00	9.50
★★★	12.00	11.50
V. S. O. P.	17.00	16.50
Château St-Même 1860	24.00	23.00
Château Flaville, 1856	36.00	34.00

D'Angely. — La cse

XXX 6.50

De Lormont. — La cse

XXX 6.50

Dervos & Cie.

	1 cse	5 cses
Quarts	8.00	7.75
Pints	9.00	8.75
24 flasks n. c.	9.00	8.75

Paul Devaux. — La cse

Qts	7.50
Videaux XXX	8.00

A. E. Dor. — La cse

★	9.00
★★	10.50
★★★	12.50

Clos de Réserve

Grande Fine Champagne — 12.00

Marque Globe

★★★★	18.00
★★★	16.00
★★	14.00

James Jeantry & Co.

Spécial	8.00
★★★	9.50

Gabriel Dubois & Cie. — La cse

Etiquette or et rouge, qts.	9.50
Etiquette or et rouge, 24 flks.	10.50
Etiquette or et rouge, 48 ½ flks.	11.50
Etiquette Bleu argent, qts.	11.25
Etiquette Bleu argent, 24 flks.	12.25
Etiquette Bleu argent, 48 ½ flks.	13.25
Au gallon No 1	3.90
Au gallon No 2	4.30
Au gallon No 3	4.85

Jules Dupont & Cie — La cse

1 Grappe	9.00
★	10.00
★★★	12.00
V. S. O. P.	15.00
1850 Grande Fine Champagne	17.00
	Au Gal.
Qrt casks	3.90
Octaves	4.00
½ Octaves	4.10

M. Durand & Cie — La cse

★★★ Qts.	5.50
★★★ Pts.	6.50
★★★ ½ B.	6.75
24 flasks n. c.	6.00
48 1-2 flasks n. c.	7.00

Par 5 cses, 25c. de moins.

P. Frapin & Cie. — La cse

★ qt.	9.50
Medical qt.	10.50
20 years old. qt.	13.00
25 years old. qt.	16.00
30 years old. qt.	19.00
Au gallon	4.00 @ 7.00

Gonzalez, Staub & Cie.

	1 cse	5 cses
Quarts. Ord.	9.00	8.75
Pints	10.00	9.75
24 Flasks	10.00	9.75
1 Etoile Qts.	11.50	11.25
3 Etoiles. Qts.	14.00	13.75
V. S. O. Qts.	16.50	16.25
V. S. O. P. Qts.	18.25	18.00

Jas. Hennessy & Co.

	qts.	pts.
★	13.00	14.00
★★★	16.00	
V. O.	17.25	
S. O.	25.00	
X. O.	35.00	
X. S. O.	45.00	
Extra	60.00	

James Henry & Co. — La cse

Qts. 6.25; 24 flk. 6.75; 48 1-2 flk. 7.75

Robert Henry. — La cse

Wired Quarts 8.00

Jimenez & Lamothe. — La cse

XXX qt.	11.00
V. S. O. P. qt.	15.50
1890 qt.	18.00

1865.. . . ..qt. 20.00
Au gallon.. .. .. 4.25 @ 4.35

Legrand. La cse
Quarts.... .... 7.00
24 Flasks.... .... 8.50

F. Marion & Cie. La cse
★★★ bouteilles 6.00
16 Impl. Flasks tumblers 8.00
24 Flasks capsules 7.00
32 Flasks capsules 7.50
48 ½ Flasks capsules 8.00
24 ½ Bouteilles 7.00
48 ¼ bouteilles 8.00

Au gal.
Quarts 3.40
Octaves 3.50
½ Octaves 3.60
Gallon 3.75

Martell & Co. La cse
Une Etoile.. .. ..qt. 12.75
3 Etoiles.. .. ..qt. 16.00
V. O. .. ..qt. 17.25
V. S. O. P.. .. ..qt. 18.75
V. V. S. O. P. .. ..qt. 38.00

J. Nicolet & Cie. La cse
Quarts.. .. .. 7.50
24 Flasks avec verre... .. .. 9.00
Au gallon [preuve] 3.65 4.25

J. Nicot & Cie. La cse
★.. .. .. 9.50

Otard, Dupuy & Cie. La cse
Spécial.. .. .. qts..... 9.50
Une étoile.. .. .. qts..... 12.00
Deux étoiles. . .. . qts..... 14.00
Trois étoiles.. .. .. qts..... 16.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 17.50

V. Pinot & Cie La cse
★★★ .. .. qts. 6.00
★★★ .. .. pts. 7.00
★★★ .. .. ¼ botl. 7.25
V. O. .. .. qts. 7.00
V. O. .. .. pts. 8.00
24 flasks n. c. 6.75
48 1-2 flasks n. c. 7.50
Par 5 cses, 25c. de moins.

C. Pluchon & Cie
Quarts 7.25 7.00

E. Puet. La cse
★ .. .. qts..... 9.50
Au gallon. .. .. 4.00 @ 7.00

Quantin & Co. La cse
★★★ .. .. qts..... 9.50
Au gallon .. .. 4.25 @ 5.50

J. Rémy
Quarts.... .. .. 6.50
Flasks 7.50
1-2 flasks 8.50

Renault & Cie. La cse
★ .. .. qts..... 10.00
V. O... .. .. qts..... 12.00
3 étoiles S. V. O.. .. .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 21.00
Club.. .. .. qts..... 18.00
50 Years Old.. .. .. qts..... 40.00
Au gallon... .. .. 4.00 @ 10.00

Ph. Richard. La cse
S. O... .. .. qts..... 22.50
Fleur de Cognac .. .. .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 12.25
V. S. O. P.. .. .. pts..... 13.25
V. S. O. .. .. qts..... 10.50
V. O. .. .. qts..... 9.00
V. O. .. .. pts..... 10.00
V. O. 24 Flasks, plain 10.00
V. O. 24 Flasks, tumblers.. .. .. 10.50
V. O. 16 Imp. Flasks 10.50

V. O. Preuve Au Gal.
V. O. Barriques 3.80
V. O. Quarts 3.90
V. O. Octaves 4.00
V. O. ½ Octaves 4.10
V. O. Au gallon 4.25

V. O. 15 S. P.
V. O. Barriques 3.40
V. O. Quarts 3.50
V. O. Octaves 3.60
V. O. ½ Octaves 3.65
V. O. Au Gallon 3.75

V. S. O. P.
V. S. O. P. Quarts 5.15
V. S. O. P. Octaves 5.25
V. S. O. P. ½ Octaves 5.35
V. S. O. P. Au Gallon 5.50

Fine Champagne.
Fine Champagne Octaves 5.80
Fine Champagne ½ Octaves 5.90
Fine Champagne Au Gallon 6.00

Jules Robin & Cie. La cse
Quarts... .. .. 9.50
24 Flasks.. .. .. 10.00

Sazerac de Forge & Fils. La cse
Quarts.. .. .. 9.50
Flasks.... .... 10.25
Au gallon... .. .. 4.25

Soc. des Prop. Vinicoles de Cognac, marque "La Salamandre".
Spécial .. .. qts.. 10.50
Invalid's .. .. qts.. 11.00
Medicinal .. .. qts.. 11.00

J. Sorin & Cie.
Au gallon.. .. .. de 3.75 @ 5.00

O. Tesson & Cie. La cse
Trois étoiles.. .. .. qts.. 6.50
Pints.... .... 7.50
Half Pints.... .... 8.50
16 Flasks imp.,. .. sans verre.. 8.00
24 Flasks,. .. .. .. sans verre.. 7.50
48 ½ Flasks.. .. .. sans verre.. 8.50
100 ⅛ de bouteille... .. .. 10.00
Au gallon.. .. .. .. 5 à 6 U. P.. 3.60

EAUX

Apenta Hungarian, Aperient La cse
25 Quarts 6.25
50 Pints 9.50

Apollinaris La cse
50 Quarts... .. .. 7.50
100 Pints.. .. .. 10.50
100 Splits... .. .. 8.50

Cantrell & Cochrane. La doz
Belfast Ginger Ale.. .. .. 1.40
Club Soda... .. .. 1.40
Seltzer... .. .. 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

Jewsbury & Brown. La doz
Soda Water.. .. .. 1.40
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.40
Quinine Tonic.. .. .. 1.45
Potass Water.. .. .. 1.40

Rubinat. La cse
Sources Serres purgatives. . 50 btles 9.50

Schweppe's, de Londres. La doz
Soda Water Co. Cylindres, pour 2.. 1.35
Soda Water, Bombays.. .. pour 3.. 1.50
Soda Water, Splits.. .. .. pour 1.. 1.10
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.40
Seltzer... .. .. 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

St-Galmier. La cse
Source Badoit.. .. .. 6.00
Source Romaine, 50 btles. 7.50

Vichy. La cse
Célestins, Grande Grille, Hôpital, Hauterive.. .. ..10.00
Principale.. .. .. 7.00

Vichy-Cusset 7.50

Vichy St-Yorre La cse
Source St-George.. .. .. 8.00

Bassin de Vichy
Source St-Louis.. .. .. 7.50

	50	100	100
White Rock Lithia.	qts.	pts.	spts.
A la caisse	7.50	10.50	8.50
A la doz.	1.90	1.35	1.10

GIN

Blankenheym & Nolet. La cse
Marque 'Clef', C'ses Rouges.. .. 10.50
Marque 'Clef', C'ses Vertes.. .. 5.00
Marque 'Clef', C'ses Violettes .. 5.00
En cruchons vieux.. .. .. 9.50
Au gallon.. .. .. de 3.05 @ 3.20

John de Kuyper & Son La cse
Caisses Rouges .. .. ..15s..... 11.75
Caisses Vertes. .. .. ..12s..... 6.25
Caisses Violettes.. .. ..24c..... 5.50
Au gallon .. ..3.15 à 3.30

P. Hoppe, "Night Cap" La cse
Rouges.. .. .. 10.65
Jaunes.. .. .. 11.00
Vertes 5.25
Bleues.. .. .. 6.00
Violettes.. .. .. 2.50
Au gallon 3.05 3.25

P. Hoppe, "Imperial" La cse
Rouges.. .. .. 10.50
Vertes 5.00
Violettes 2.45

A. Houtman & Co. La cse
Rouges 11.00
Vertes 5.00
Violette 5.00
Au gallon.. .. .. 3.10 3.20

H. Jansen. La cse
Vertes.. .... 6.00
Rouges.... .... 11.60
Ponys.... .... 5.25
Black Horse, Rouges 10.50
Black Horse, Vertes 5.65
Black Horse, Ponys.... .. .. 4.90

Melchers, de Berthierville La cse
Croix Rouge. Caisses Rouges.. . . 11.25
Croix Rouge. Caisses Vertes. . . . 5.85
Croix Rouge. Caisses Violettes. . . 5.00

J. J. Melchers La cse
Honey Suckle, Cruch. verre . . 9.00
Honey Suckle, Cruch. pierre . . 9.00

P. Melchers La cse
Juniper Tree. Caisses Rouges.. . . 9.50
Juniper Tree. Caisses Vertes. . . . 4.50
Juniper Tree. Caisses Violettes. . . 2.25
Au gallon. ¼ Casks.. .. .. 3.00
Au gallon. Octaves. 3.05
Au gallon. ½ Octaves.. .. .. 3.10

Netherland's Steam Distillery Co. La cse
Kiderlen's "Croix d'honneur".
Caisses Rouges.. .. .. 11.00
Caisses Vertes.. .. .. 5.25
Caisses Violettes.. .. .. 2.50
Cruchons verre — 12s 2⅔ gals. . 10.50
Cruchons verre — 24s 2⅔ gals. . 11.50
Cruchons verre — 12s 5 gals. . 17.50

A. C. A. Nolet La cse
Caisses Rouges.. .. .. 10.75
Caisses Vertes.. .. .. 5.75

Pollen & Zoon La cse
Caisses Rouges 10.50
Caisses Vertes.. .. .. 5.00
Caisses Violettes.. .. .. 2.50
Au gallon .. .. 3.00 @ 3.25

Wynand-Fockink. La cse
12 Cruchons.. .. .. 10.00
12 Bouteilles 9.50

LAGERS

Schlitz. Le qt
Pts. 10 doz au quart 12.75
Pts. la doz 1.35

Beauport. La doz.
Pts. 2 doz à la caisse 60
Splits 4 doz à la caisse .. .. .35

LIQUEURS

Bénédictine	qts.	pts.
12 litres...	19.50	21.00

Bonald & Fils. La cse
Raphaelle — chartreuse verte.. 22.00

Briand & Jaquet. La cse
Cherry Whiskey 7.00
Blackberry Brandy 7.00
Cherry Brandy 7.50

Marie Brizard & Roger, fondée 1755.
Anisette... .. .. 13.50
Curaçao, Orange ou Blanc.. .. .. 12.50
Marasquin... .. .. 13.00
Kummel, Superfin. 12.00
Kummel Crystallisé.. .. .. 12.50
Green Peppermint.. .. .. 13.00
Crème de Menthe, Blanche... .. 13.00
Cherry Cordial. 12.00
Cherry Brandy.. .. .. 12.00
Blackberry Brandy... .. .. 12.00
Kirsch.. .. .. 11.00

Bitter Triple... 12.00
Liqueurs assorties.. 13.00
Crème de Menthe Verte. 13.00
Crème de Moka.. 13.00
Crème de Cassis 13.00
Crème de Noyau 13.00
Eau-de-vie de Dantzik... 13.00
Orange Bitters.. 9.50
Punch au Kirsh.. 11.00
Peach Brandy... 12.00

F. Cazanove, Bordeaux.
Liqueurs du Père Kermann
Jaune. qts 14.25
Jaune.. pts 16.75
Verte.. pts 16.75
Peppermint. 11.25
Anisette.. 11.25
Curacao Rouge.. qts 13.25
Curacao Rouge. pts 14.00
Maraschino.. 11.00
Kummel Cristallisé.. 12.75
Cherry Brandy.. 13.50
Crême de Prunelles.. 17.25
Crême de Cacao.. 14.00
Crême de Menthe verte.. 11.00
Crêmes assorties.. 12.00
Punch au Rhum.. 11.50
Crême de cassis.. 10.00
Cordiales assortis.. 12.00
Kirsch Cazanove.. 13.25
Kirsch Figeroux.. 10.50
Absinthe Regnier.. 13.25
Absinthe Figeroux.. 12.00
Rhum Ste-Luce.. 14.50
Rhum Kingston.. 11.75
Bitter Figeroux.. 9.00
Vermouth.... 11.00
Sirop de Grenadine.. 8.00
Crême de Mandarines. 13.50
Crême de Fine Champagne. 12.50

Delizy & Doistan	qts.	pts.
Curaçao	12.00	
Marasquin	12.00	
Kummel	12.00	
Liqueur jaune	15.00	16.00
Liqueur verte	16.00	17.00
Alex Droz & Cie.	**qts.**	**pts.**
Crême Cacao-Chouva..	16.00	17.00
Nelson Dupuy.	**qts.**	**pts.**
Maraschino...	12.00	
Grenadine...	8.50	
Frémy Fils.	**qts.**	**pts.**
Cherry Whiskey, [Chesky]	16.00	17.00
Orange Whiskey..	14.00	

J. Gallifet & Cie.		**La cse**
Anisette..	Litre 12	13.00
Crême de Cacao ..	Litre 12	14.00
Crême de Cassis ..	Litre 12	13.00
Crême Fine Champagne	Litre 12	
Crême Peppermint..	Litre 12	13.00
Eau de Vie Dantzick..	Litre 12	14.00
Fine Prunelle	Stone jar 12	14.00
Kirsch vieux..	Litre 12	13.00
Kummel ..	¾ Litre 12	11.00
Liqueur jaune ..	Litre 12	14.00
Liqueur jaune ..	½ Litre 24	15.00
Liqueur verte ..	Litre 12	14.50
Liqueur verte..	½ Litre 12	15.50
N'Importe quoi ..	Litre 12	12.50

Gaston Gaudin Fils.		**La cse**
Cherry Brandy..	qts.	6.50
Cherry Whiskey ..	qts.	6.50
Blackberry Brandy ..	qts.	6.50
Apricot Brandy..	qts.	6.50

P. Garnier.	**La cse**
Liqueur d'or, 12 litres....	20.00
Liqueur jaune (chartreuse) ..	20.00

La Grande Chartreuse	**qts.**	**pts.**
Jaune	25.00	26.50
Verte	30.50	32.00
Jules Lamothe.	**qts.**	**pts.**
Cherry Whiskey...	9.00	
Melrose Drover Ltd.		
Cherry Whiskey..	11.00	
Frédéric Mugnier.	**qts.**	**pts.**
Crême de Menthe Verte....	11.00	
Cherry Brandy,, ,, ,, ,,	11.00	

Cacao l'Hara à la Vanille... 12.50
Kirsch ***.. 11.00
Prunelle de Bourgogne. . 12.50
Crême de Framboises... 12.25
Fine Bourgogne, 12 lit.. 20.00
Crême de Cassis.. 11.00
Fine Bernard... 15.00
Grenadine... 8.50
Anisette.. 11.00
Kumel.. 12.00

Félix Potin
Curacao Orange.. 12.50
Anisette.. 12.50
Crême de Menthe blanche.. 12.50
Crême de Menthe Verte.. 12.50
Crême de Cacao .. 12.50
Crême de Cassis.. 12.50
Crême de Noyau.. 12.50
Crême de Thé.. 12.50
Crême de Moka.. 12.50
Crême de Vanille.. 12.50
Crême Angélique.. 12.50
Curacao Blanc, triple sec.. 14.50
Maraschino.. 12.50
Fine Prunelle .. 14.00

G. Terrand.		
Petite Chartreuse..	18.00	19.00
Wilson.	**qts.**	**pts.**
Blackberry Brandy..	9.00	
Wynand Fockink.	**qts.**	**pts.**
Anisette Blanche..	10.00	
Crême de Thé	10.00	
Crême de Vanille..	10.00	
Crême de Cacao ..	10.00	
Crême de Mocha ..	10.00	
Crême de Violettes ..	10.00	
Curaçao Orange..	10.00	
Curaçao Blanc..	10.00	

MADERE

Blandy Bros	**La cse**
Very Superior...	8.50
Special Selected...	10.00
London Particular...	13.00
Cossart, Gordon & Co.	
Au gallon..	2.50 à 9.00
Manuel Pico.	
Au galon..	3.50 à 4.50
Rutherford & Browne.	
Au gallon...	de 2.50 @ 10.00

MALAGA

Blandy Bros.	**La cse**
Etiquette Bleu — pâle-doux.	7.50
Etiquette Blanc—pâle...	10.00
Adolfo de Torres y Hermanos.	
Au gallon...	de 2.50 @ 5.00
J. Pron & Cie.	
Au gallon..	4.75

MOSELLE

Deinhard & Co.	**qts.**	**pts.**
Brauenberger...	9.00	10.00
Piesporter	10.00	11.00
Berncasteler Doctor.	15.00	16.00
Crown Sparkling...	18.50	20.00
Nonpareil Sparkling...	24.50	26.00
Feist Bros. & Sons.	**qts.**	**pts.**
Zeltinger.. 1892..	7.25	8.25
Braünberger.. 1892..	10.50	11.50
Berncasteler Doctor. . 1889..	17.00	18.00
"Silver Star" Sparkling. ..	18.50	20.00
Frederick Krote.	**qts.**	**pts.**
Sparkling..	16.00	17.00
Kock, Lauteren & Co., [fondée en 1719].	**qts.**	**pts.**
Zeltinger...	8.50	9.50
Brauenberg...	12.00	13.00
Pisport..	13.00	14.00
Scharzberg — 1895..	18.00	
Sparkling Moselle..	18.00	19.50
Ed. Saarbach & Co.		
Zeltinger	9.00	
Piesporter, 1893	11.00	
Brauneberger	11.50	
Sparkling Moselle	18.50	
Johann Schlitz		
Winneger	6.00	7.00
Braünberger	8.50	9.50
Sparkling	17.00	18.00
Hocheimer	17.00	18.00
Cabinet	23.00	25.00
Joh. Bapt. Sturm.		
Sparkling Moselle...	15.50	17.50
Sparkling Hock...	15.50	17.50
P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R		
Piesport	8.50	9.50
Zeltinger	9.00	10.00
Braünberger	15.00	16.00
Berncastler Doctor	16.50	17.50

MUSCATS

J. Pron & Cie.	
Au gallon	3.00

OLD TOM

Boords.	**La cse**
Old Tom..	7.25
London Dry....	7.25
Booth	
London Dry..	8.00
Old Tom..	8.00
Club	
Old Tom..	6.50
Old Tom au gallon	3.00
Cold & Co.	
Marque Beaver ..	Qts. 5.75
Marque Beaver ..	Pts. 6.75
London Dry ..	Qts. 6.00
London Dry..	Pts. 700
Colonial	
London Dry..	6.50
Gordon	
London Dry...	7.50
Old Tom..	7.50
Hill's & Underwood.	
London Dry	7.50
Old Tom	7.50
Imperial Wine Co.	**La cse**
London Dry..	6.50
Old Tom..	6.50
Thorne.	
Old Tom...	7.50
London Dry...	7.50
Wilson	
Royal Crown Old Tom..	6.50
Au gallon...	2.00 @ 3.00

OPORTO

J. W. Burmester	**La cse**
Royal...	5.00
Crusado..	6.00
Rich Douro...	9.00
White Port..	11.00
Old Crusted.	12.00
Royal Dry Superior	18.00
J. M. Caselles y Tarrats	
Au gallon.	1.00 à 1.50
Cockburn, Smithes & Co.	
Tawny..	La cse. 16.00
Au gallon...	2.75 @ 7.00
Croft & Co.	
Au gallon..	2.40 @ 7.50
A la caisse	7.00 @ 24.00
Geo. H. Delaforce.	
"Trocadero"..	qts. la cse. 9.00
Robt. Delaro & Co.	
"Antique"...	qts. la cse. 7.00
Diez Hermanos.	
Port, au gallon..	1.95 à 5.00
Guimaraens & Co.	
Invalid's Reserve..	La cse. 7.50
Au gallon...	2.25 @ 5.50
Hunt, Roope, Teage & Co.	
Au gallon...	2.00 @ 5.50
Meneres & Cie.	
Au gallon ..	1.00 @ 8.00
Oliva Morez y Ca.	
Old Tawny	5.50
MacKenzie & Co. Ltd.	
Au gallon..	2.50 @ 10.00
Robertson Bros. & Co.	
Medal Port No 1	16.00
Medal Port No 2	13.00
Favorita Oporto	8.00
Au gallon...	1.50 @ 6.50
Sandeman & Co.	
Superior Old..	12.00

"Club"... ... ... 18.00
"1890".. .. .. 25.00
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 15.00

T. G. Sandeman & Sons.
Au gallon... ... . 2.75 @ 9.00

Silva & Cosens.
Dow's Admiral.. .. .. .. La cse. 16.50
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 14.00

PORTER ANGLAIS

	qts.	pts
S. Allsop & Sons	2.55	1.60
Guinness.		
Read Bros. "Dog Head"...	2.60	1.65
E. & J. Burke, bottling.. ..	2.60	1.65
Bull dog	2.60	1.65
Machen & Co.		
Marque Pelican	2.60	1.65
Machen & Hudson.		
Marque "Beaver"..	2.50	1.50

RHUM

	qts.	pts.
Boivin, Wilson & Cie.		
Black Joe	8.00	9.00
No 7..	7.00	8.00
Marie Brizard & Roger.	qts.	pts.
Ste-Croix..	12.00	
P. S. Clément..	11.00	
Jamaïque au gallon..	5.00	
E. & J. Burke,	qts.	pts.
Jamaica..		9.50
Dandicolle & Gaudin.		
Sambo	7.25	8.25
Marque Lion	8.00	9.50
Saint-Marc..	9.50	
Royal..	11.00	
Diamant Noir		La cse
Quarts		7.75
Diamantin.		
Quarts...	8.00	
Habitation L'enfant noire [Martinique]		
		La cse
Litres..		13.00
½ Litre..		10.50
H. G. Kewney & Co.	qts.	pts.
Old London Dock—1Etoile .	7.75	
Old London Dock—3 Etoiles .	8.75	
Red Heart.	qts.	pts.
A la caisse...	10.50	
P. Lambert.		La cse
St. James, 12 litres		14.00
" 12 3-4 litres		11.50
" 24 1-2 litres		16.00
" 48 1-4 litres		19.00
Navy Reserve		
Jamaïca		9.00
J. B. Sherriff & Co.		
Marque "Bell"..		9.00
Marque "Bell", 36 o. p. au gallon..		5.00
Marque "Blue Star", 36 o. p. au gallon...		4.75
Talbot Frères.	qts.	pts.
"Fine Fleur"....	8.00	9.00
"Fine Fleur" ½ pt..		10.00
Lilacs....		7.50
Thorne.	qts.	pts.
Marque "Lion"...	8.00	
Liquid Sunshine..	9.50	
Uncle Tom.		La cse
Qts....		8.00
Flasks, 24...		8.00
Western Glow		7.50

SAUTERNES

	qts.	pts.
A. Balayé & Cie.		
Graves	4.25	5.25
Graves — au gallon..		1.10
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Haut Sauterne...	12.50	13.50
Graves	6.00	7.00
Barsac...	8.75	9.75
Château Yquem..	24.00	25.00
J. Calvet & Cie.	qts.	pts.
Graves..	5.25	6.25
Sauternes..	5.50	6.50
Haut Sauternes .. .. 1901....	11.50	12.50
Cruze & Fils Frères.	qts.	pts.
Sauternes	7.00	8.00
Grand Vin Château Latour Blanche .. .. 1899....	17.00	18.00
Haut Sauternes..	10.50	11.50
Grand Vin Château Yquem.	22.50	23.50
Grand Vin Château Yquem du Marquis de Lur Saluces .. .. 1890....	47.00	48.00
Domaine Tivoli	qts.	pts.
Sauternes	3.75	4.50
Barsac..	5.50	6.25
Haut Sauternes..	6.00	6.75
J. Dutrenit & Cie.	qts.	pts.
Graves...	3.50	4.50
Faure Frères.	qts.	pts.
Sauterne..	4.00	5.00
Sauterne...	5.00	6.00
Haut Sauterne..	8.00	9.00
Château Barsac.	6.50	7.50
Château Yquem....	15.00	16.00
L. Gaudin & Cie.	4.50	5.00
Jimenez & Lamothe.	qts.	pts.
Sauternes..	6.00	7.00
Nathaniel Johnston & Fils.	qts.	pts.
Barsac...	6.00	7.00
Sauternes...	6.00	7.00
Graves...	6.00	7.00
Haut Sauternes..	11.50	12.50
Château Yquem..	20.00	21.00
Labour	3.00	3.50
A. Lacoste & Fils	qts.	pts.
Sauterne	3.00	4.00
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
1890 Graves..	4.80	5.80
1888 Barsac.	5.20	6.20
J. Latrille.	5.25	6.00
Louis Maignen & Co...	3.25	4.25

SHERRIES

Alvarez & Co. .. ... au gallon.. .. 1.25
Blandy Bros.
Manzanilla.. .. .. La cse.... 8.50
Amoroso.. .. .. La cse....11.00
J. M. Caselles y Tarrats.
Au gallon.. .. ..1.00 à 1.50
F. W. Cosens & Co.
Au gallon.. .. .. de 2.00 @ 10.00
Richard Davies.
Au gallon.. .... 1.50 @ 5.00
Diez-Hermanos.
Sherry, au gallon — de.. ..1.75 à 7.00
Moscatel, au gallon — de.. 1.90 à 2.35
Pajarête, au gallon — de...2.10 à 3.50
Tintilla, au gallon — de....3.85 à 4.65
Pedro Domecq, .. au gallon 1.25 @ 9.00
Manuel Gamboa Ramirez.
Au gallon .. .. 1.25 @ 4.50
A la caisse .. .. 4.50 @ 12.00
Levert & Schudel — au gallon.. .. 1.25
Mackenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. .. .. 1.50 @ 10.00
M. Misa — au gallon.. .. .. 1.50 @ 6.00
Oliva Morez y Ca. La cse
Golden Sherry 5.50
J. P. Pémartin.
Au gallon.. .. ..de 2.00 @ 15.00
Manuel Pico.
Au gallon .. .. 1.75 @ 4.75
Robertson Bros. & Co.
Amontillado . . . La cse....16.00
Manzanilla . . . . La cse....13.00
Olorozo . . . . La cse.... 8.00
Au gallon... ... . 1.75 @ 7.50
Sanchez, Romate, Hermanos.
Royal.. .. .. La cse.... 5.00
Favorita.. .. .. La cse.... 6.00
Club — 1870... .. .. La cse.... 9.00
Amontillado... .. .. La cse....12.00
Orange.. .. .. La cse.... 8.00
Au gallon... ... ... 1.50 @ 5.00
Sandeman Buck & Co. (Julian Pémartin)
Pale Dry.. .. .. La cse. 12.00
Montilla Fino, very dry. La cse. 12.00
"Club"... .. .. La cse. 18.00
Selected Old... .. .. La cse. 36.00
"Jubilee"... .. .. La cse. 50.00
Au gallon.. .. ..de 1.50 @ 10.00
A. R. Valdespino & Co.
Au gallon .. ..de 1.25 @ 6.50
A la caisse .. ..de 5.00 @ 15.00
B. Vergara.
Au gallon.. .... 1.50 @ 4.50

TARRAGONES

Bonsom & Cie.
Au gallon.. .... 85c à 1.20

VERMOUTH

	La cse
Cte Chazalette & Co.	7.00
E. Martinazzi & Co. [Italien]	6.50
Martini et Rossi... ... (Italien)..	7.50
Noilly, Pratt & Co..	7.00
Freund Ballor & Co. .. [Italien]..	6.75

VIN DE GINGEMBRE

	La Cse
Boivin, Wilson & Cie.	
Quarts	4.50
Au gallon	1.20
Cold & Co.	4.00
F. X. St-Charles & Cie.	La cse
Quarts	4.60
Au gallon	1.20

VIN DU RHIN

	qts.	pts.
Deinhard & Co.		
Laubenheim..	7.00	8.00
Nierstein..	8.50	9.50
Rudesheim	15.50	16.50
Liebfraumilch	17.00	18.00
Hockheim..	18.00	19.00
Marcobrunn..	21.50	
Johannesberg..	25.00	
Steinwein [cruchons].	11.00	12.00
Sparkling Hock	17.50	19.00
Feist Bros. & Sons.		qts.
Laubenheimer..	1893..	6.75
Niersteiner..	1893..	7.00
Rudesheimer..	1893..	9.75
Hochheimer...	1893..	10.50
Orignal Liebfraumilch. . .	1893..	12.50
Steinwein in Bocksbeutel,..	1893..	12.50
Rauenthal, own growth...	1893..	14.50
Pints: $1.00 extra la cse.		
Frederick Krote	qts.	pts.
Laubenheimer...	5.75	6.75
Niersteiner....	6.75	7.75
Rudesheimer...	10.00	11.00
Hochheimer..	10.00	11.00
Steinwein..	11.00	12.00
Liebfraumilch...	14.50	15.50
Johannisberger..	17.00	18.00
Royal Scharzberg..	20.00	21.00
Sparkling Hock, blanc . . .	16.00	17.00
Sparkling Hock, rouge	18.00	19.00
Kock, Lauteren & Co., fondée en 1719.		
	qts.	pts.
Laubenheim..	7.00	8.00
Bodenheim..	7.50	8.50
Nierstein...	8.50	9.50
Steinwein in Boxbeutels....	11.00	
Rudesheim..	15.00	16.00
Liebfraumilch..	15.00	16.00
Giesenheim..	16.00	17.00
Hocheim...	18.00	19.00
Johannisberg..	21.00	22.00
Claus Johannisberg—1893 . .	30.00	
Sparkling Hock..	18.00	19.50
Ed. Saarbach & Co.	qts.	pts.
Niersteiner		8.50
Laubenheimer		8.50
Rudesheimer		11.00
Liebfraumilch		12.00
Hocheimer		13.00
Royal Scharzberg		16.00
Steinwein in jugs		17.00
Sparkling Hock		18.50
Johann Schlitz.		
Bodenheimer..	6.00	.....
Hohnheimer..	6.50	.....
Laubenheimer.	7.00	.....
Niersteimer...	8.00	.....
Oppenheimer	9.00	.....
Hochheimberg	9.50	.....
Johannisberg.	15.00	.....
Joh. Bapt. Sturm.		
Winninger...	6.75	7.75
Niersteiner..	7.75	8.75
Hockheimer.	9.00	10.00

Rudesheimer	9.00	10.00
Liebfraumilch	14.00	15.00
Rudesheimer Berg	15.50	16.50

F. J. Valckenberg, Ltd. Worms R

Laubenheimer	7.50	8.50
Niersteiner	9.00	10.00
Rudesheimer	12.50	13.50
Liebfraumilch—1893	15.00	19.50
Johannisberger—1893	25.00	26.00

VINS TONIQUES

Biquina	8.00

Castro. La cse

1 Seal port	5.00
3 Seal port	6.00

Dubonnet. La cse

Litres	12.00

Quina Excelsior. 15 litres 13.50

Red-Heart 9.00

Vin Mariani 10.00

Vin St-Léhon 8.50

Vin St-Michel 8.50

Vin Vial 12.50

Vino Don Lorenzo 7.00

Violet Frères, Byrrh Wine.

Litres	11.00
La bouteille	1.00

Wilson's Invalid's Port 8.00

WHISKEYS CANADIENS

L. C. F. C. Rye.

Screw top, 24 flasks	7.50
Screw top, 48 flasks	8.25
Screw top, 64 flasks	9.00

"Owl" Brand Rye.

Screw top, 24 flasks	6.25
Screw top, 48 flasks	7.25

Perfection Brand Rye.

Glass Stopper, 32 flasks. Amber Square Glass	6.50
Rock & Rye	7.00

Monopole Rye.

Quarts	7.00
16 flasks	7.50
24 flasks	6.50
32 flasks	8.00
48 flasks	9.00

Parker's. High Wines 50. o. p. gal.

En quarts	3.90
En 1-2 quarts	3.95
Quantités moindres	4.00

Royal Rye La cse

Quarts	7.00
16 flasks	7.50
32 flasks	8.00
48 flasks	8.50

Shield Rye La cse

Quarts	6.00
16 flasks	6.50
32 flasks	7.00
48 half flasks	7.50

Jos. E. Seagram. La cse

"Star"

"Old Times"

White Wheat

No "83"

Le gal

Old Times

White Wheat

Hiram Walker & Sons. La cse

Canadian Club, 5 years old	qts.	9.00
Canadian Club	Flasks, 16s.	9.50
Canadian Club	½ Flasks, 32s.	10.00
Imperial	qts.	7.50
Imperial	Flasks 16s.	8.00
Imperial	½ Flasks 32s.	8.50

au gal.

Canadian Club—5 years old	3.60
Imperial	2.90
Rye. 25 U. P.	2.25
Malt. 25 U. P.	2.25

Wilson La cse

Empire Rye	qts.	8.00
Empire Rye	flasks.	9.00
Empire Rye	½ flasks.	10.00
Liquid Sunshine		7.00
Moonlight	qts.	6.00
Moonlight	Flasks 16s.	6.50
Moonlight	Flasks 32s.	7.00
Moonlight	Flasks 36s.	7.25
Moonlight	Flasks 64s.	8.00

H. Corby Distillery Co. La cse

I. X. L.	qts.	8.07
Purity, Flasks, 32s		7.65
Purity, Flasks, 32s		7.65
Corby's Canadian Rye	qts	5.40
Corby's Canadian Rye, Flasks 32s		6.00
Corby's Whiskey Blanc	qts.	5.50

WHISKEY ECOSSAIS

	1 cse	5 cses
James Ainslie & Co.		
O'Gilvie, quarts	7.00	6.75
O'Gilvie, 24 flasks	7.75	7.50
O'Gilvie, Imperial quarts	10.50	10.25
Ainslie, Yellow label	9.00	....
Ainslie, Ord. flasks	10.25	....
Ainslie, Imperial quarts	13.50	....
Ainslie, White label	9.75	....
Ainslie, Special	10.50	....
Ainslie, Extra Special	12.50	....
Ainslie, Clynelish [Smoky]	13.00	....
Big Ben.		
Quarts [10 years old]	11.00	10.75
Balmoral.		
Quarts		7.50
Pts		8.50
24 flasks		8.50
12 Imp. Flasks		11.00
24 Imp. 1-2 flasks		11.50
Au gallon	6 à 7 O. P.	3.90 @ 4.25

Bulloch, Lade & Co. La cse

Loch Katrine	qts.	7.50
Loch Katrine	32 Flasks.	9.50
Loch Katrine. Imp. Qt. Flasks		11.00
Special White Label		9.50
Extra Special Gold Label		11.00

Burns, Leslie & Co.

Gleneil	qts.	6.00

Peter Dawson La cse

Perfection	9.75
Special	10.50
Extra Special	9.50
Liqueur	12.25
Old Curio, 20 years old	15.00
Au gallon	4.00 @ 7.00

John Dewar & Sons, Ltd. La cse

Dominion Blend	qts.	8.75
"Special"	qts.	9.25
Blue Label	qts.	9.75
Special Liqueur [W. Label]	qts.	12.50
Extra Special Liqueur	qts.	16.50

5 cses d'une sorte ou assorties, 25c la cse en moins.

Roderick Dhu La cse

Quarts	9.50

Alex. Ferguson & Co. La cse

P. & O. Special liqueur	qts.	10.00
Glen-Creran		6.50

Graham, Davy & Co. La cse

Loch Carron	qts.	6.50

Greenless Bros. La cse

King Edward VII... Ext. Sp.	qts.	9.50
King Edward VII... Sp. Liq.	qts.	12.00

Griffiths, McAllister & Co.

Bonnie Doon

1 caisse	10.25
5 caisses	9.75
10 caisses	9.50

Glenfinnart

1 caisse	10.75
5 caisses	10.50
10 caisses	10.00

Haig & Haig La cse

★★★	
★★★★★	
Liqueur	16.00
Bleu Blanc Rouge	9.50

J. & R. Harvey. La cse

R. O. S.	12.50
Fitz James	10.00
Hunting Stewart	9.00
Jubilee	8.50
Old Scotch	7.50
Au gallon	3.65 @ 5.50

Wm. Hay, Fairman & Co. La cse

Hay's finest	Sq. qts. 7.75
Hay's old	Rd qts. 6.75
Hay's old	24 flasks 7.50
Hay's old	32 sq. flasks 7.50
Hay's old	Imp. qts. flasks 10.00

D. Heilbron La cse

Hillburn Blend	qts.	7.50
King's Liqueur	qts.	10.00

John Hopkins & Co. La cse

"Old Mull" Blend	9.50
"Navy Liqueur" V. O. S.	12.00

Melrose, Drover & Co. Le gal

1 étoile	4.00
2 étoiles	4.25
3 étoiles	4.50
4 étoiles	4.75
5 étoiles	5.00

Jas. Menzies. La cse

Auld Scottie	9.50
Great Scot	9.50
MacPherson, qts.	7.50
" 24 flks.	8.50
" 48 1-2 lfks.	9.50
Queen's choice	8.00
Royal Victoria	8.50
Au gallon	

Mitchell Bros. La cse

Mullmore 12 Btles.	qts.	6.50
Mullmore 24 ½ Btles.	pts.	7.50
Mullmore 12 Imp. qts. Flasks		10.00
Mullmore 24 Imp. qts. Flasks		10.50
Mullmore 24 Flasks	pts.	8.00
Glen Ogle 12 Btles rdes	qts.	8.00
Heather Dew 12 Btles. rdes	qts.	8.00
Heather Dew 24 ½ Btls. rdes	pts.	9.00
Heather Dew 12 Imp. Oval Flks.	qts.	11.25
Heather Dew 48 Flasks		12.00
Special Reserve 12 Btles. rdes.		9.00
Special Reserve 24½ Btls. rdes.		10.00
Special Reserve 24 Flasks Imp. Oval	pts.	11.75
Extra Special Liqueur 12 Flasks	qts.	9.50
Extra Special Liqueur 12 black ronds		9.50
Finest Old Scotch 12 Btls. rds.		12.50
Grey Beard 12 jars. Imp.	qts.	12.50

Au gal.

Old Scotch Proof	Quarts. 3.50
Old Scotch Proof	Octaves. 3.60
Old Scotch Proof	½ Octaves. 3.65
Old Scotch Proof	per gal. 3.75
Heather Dew Proof	Quarts. 3.65
Heather Dew Proof	Octaves. 3.75
Heather Dew Proof	½ Octaves. 3.85
Heather Dew Proof	Gallon. 4.00
Special Res. Scotch Proof. Qts.	4.00
Special Res. Scotch Proof. Oct.	4.15
Special Res. Scotch Proof ½ Oct.	4.25
Special Res. Scotch Proof Gal.	4.50
Special Res. 15 U. P.	Quarts. 3.50
Special Res. 15 U. P.	Octaves 3.60
Special Res. 15 U. P. ½	Octaves 3.65
Special Res. 15 U. P.	Gallon 3.75
Extra Spec. Liqueur Proof. Qts.	4.75
Extra Spec. Liqueur Proof. Oct.	4.80
Extra Spec Liqueur Proof ½ Oct.	4.90
Extra Spec. Liqueur Proof. Gal.	5.00

Wallace Moir,
Imperial Quarts. 12.00

Hugh McAdam & Co. La cse
Imp. Oval qts. 7.50
Ord. Oval qts. 5.50
Ord. Oval pts. 6.50
24 Flasks, Stoppers 6.50
48 ½ Flasks, Stoppers 7.50

Alex. McArthur & Co.
Quarts 7.50
Flasks 8.50
Imp. Quarts 11.00

D. P. McDonald & Sons. La cse
Long John, extra quality. 10.00
Long John, exhibition. 12.50

MacLeay, Duff & Co. La cse
Black Horse.. .... 7.50
Extra Special.. .... 9.00
Freedom... 10,00
Special Liquor cream 11.00

James McNeil. La cse
Imperial Oval.. .. .. qts.. .. .. .. 8.00
Quarts.. .. .. 6.00
Pints.. .. .. 7.00
24 flasks, Screw top. 7.00
32 flasks, Screw top. 7.50
48½ flasks, Screw top 8.00
5 cses à la fois, 25c. en moins.

Red Cross. La cse
Quarts 6.25
24 Flasks 6.75
48 1-2 Flasks 7.75

John Robertson & Son Le gal.
En douane Droits payés

O—Fine old	1.12	3.18
No 1—Fine Old . .	1.37	3.43
No 2—"Spécial" . .	1.62	3.68
No 3—Old Highland	1.90	3.96
No 4—Old Dundee .	2.22	4.28
No 5—Old Private John	2.65	4.71
No 6—Liqueur . . .	3.10	5.16
No 8—Dundee Finest	3.90	5.96

La cse.
Private [Stock] John Robertson 12.50
Duncan McIntosh 7.95

Robertson, Sanderson & Co.
"Glenleith" [8 years old]. la cse. 9.00
"Glenleith" 5 O. P. le gal. 4.75
"Glenleith" 15 U. P. le gal. 4.00
"Mountain Dew," full flavor. cse. 9.50
la cse
"Mountain Dew," cruchons terre. 8 Imp. qts. 12.00
"Mountain Dew," cruchons terre, 12 Imp. qts. 13.00
"Mountain Dew," 4 O. P.. le gal. 4.75
Special Liqueur .. [15 years old]. 12.50
Old Private Stock, [20 years old]. 17.50

Ian McPherson le gal
Craigdhu... ... .10 O. P.... 4.00
Dhuloch .. .. 9 O. P.... 4.10
Special Blend. . .. . 8 O. P.... 4.25
Special Blend.. .. .. ..15 U. P.... 3.75

Ross Glen. La cse
12 Quarts.. .. .. 6.75
24 Flasks 7.75
32 Square Flasks.... .. .. 8.50
48 Square Flasks 8.00
12 Imp. Quart. .. Oval Flasks.... 10.50
24 Imp. Pint. ... Oval Flasks.... 11.00
48 Imp. ½ Pint .. Oval Flasks.... 12.50

Royal Lochnagar La cse
O.. .. .. 9.50
O O O.. .. .. 10.00

Scotch Marchant La cse.
Special Old Highland Whisky. . 10.00
par 5 caisses.. . . . . 9.75
par 10 caisses 9.50

J. B. Sherriff & Co. La cse
Old Islay.. .... 10.00
V. O. Islay.. .... 10.25
Islay, 10 o. p. au gallon.. .. .. .. 4.25
Islay V. O. preuve, au gallon.. .. 5.25

Whisky Ecossais
Strathcona 9.50

Stuart, Campbell, & Co.
Quarts.. .... 6.50
Flasks.... .... 7.50
1/2 Flasks.... .... 8.50
Imperial Quarts.. .. .. 9.50

John Walker & Sons. La cse
Kilmarnock... .. .. 10.00

Wilson. La cse
Braê-Mar.. .. .. qts.... 8.00
Braê-Mar. .. .. flasks.... 9.00
Braê-Mar.... .. .. .. ½ flasks.... 10.00

Wright & Greig. .. La cse
Premier. 12.00
Grand Liqueur.. .. .. 20.00

WHISKEY IRLANDAIS

E. & J. Burke. La cse
Quarts.. .. .. 8.50
Imperial Quart flasks 12.00

Pat Fagan & Co. La cse
Quarts 8.50

Findlater. La cse
A 1.. .. .. 9.50

D. W. D. La cse
1 Shamrock.. .. .. 9.75
3 Shamrocks.. .. .. 10.75

Wm. Hay, Fairman & Co. La cse
Hay's Old .. .. Rd qts. 6.75
Hay's Old.. .. .. 24 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. 32 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. Imp. qt. flasks. 10.00

Shanshannon... .. .. 1.50

John Jameson & Son. La cse
1 étoile.. .. .. 9.5
3 etoiles. 11.25

William Jameson. La cse
1 harpe... .. .. 9.75
3 harpes... .. .. 10.75

Mitchell Bros. Ltd. La cse
Old Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 6.50
Old Irish 24 ½ Btles. rdes . Pts. 8.00
Old Irish 48 Flasks 12.00
Old Irish 12 Flasks, I. O. .. Qts. 11.00
Spec. Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 9.00
Spec. Irish 24 Flasks, I. O. Pts. 11.75
Cruiskeen Lawn jars, Impl. Qts. 12.50

Au gal.
Old Irish . .. . Quarts 3.65
Old Irish .. .. Octaves 3.75
Old Irish .. .. ½ Octaves 3.85
Old Irish .. .. Gallon 4.00
Special Irish . .. . Quarts 4.75
Special Irish . .. . Octaves 4.80
Special Irish . .. .. . ½ Octaves 4.90
Special Irish .. .. Gallon 5.00

Old Bushmill. La cse
★.... .... 9.50
★★★.... .... 12.00
Special Malt... .. .. 10.50

George Roe & Co. La cse
★ 9.75
★★★ 10.75
St-Kevin .. .. La cse. 8.00
Kilkenny. .. .. La cse. 6.50

CURIEUSES TABATIERES

A l'époque où la tabatière était considérée par les élégants et les élégantes comme un attribut nécessaire, les fabricants mettaient beaucoup d'ingéniosité dans la production de ces bibelots élégants, dit "London Daily Mail."

Les objets qu'ils fabriquaient offraient souvent un caractère très original et le priseur au goût difficile trouvait quelque chose qui convenait à ses exigences.

Ceux dont les idées étaient tournées au macabre pouvaient acheter des tabatières faites avec du bois provenant d'échaffauds, du bois de chaises sur lesquelles s'étaient assis des meurtriers ou du bois provenant des maisons que ces derniers avaient habitées. Les hommes de sport pouvaient se délecter avec de petites miniatures représentant des scènes de chasse. Les marins avaient des tabatières faites du bois de quelque navire célèbre dans l'histoire — la coque du Royal George a été mise plus d'une fois à contribution dans ce but.

Les tabatières pour les soldats portaient des miniatures représentant des épisodes de batailles; ces miniatures étaient souvent exécutées avec la plus grande habileté et tous les détails en étaient excessivement soignés.

Les Ecossais, grands amateurs de tabac à priser, aimaient fabriquer leurs tabatières en corne cerclée. L'extrémité de la corne était évidée pour contenir le tabac à priser et un petit maillet y était attaché pour frapper les parois de la tabatière quand le tabac y adhérait. Parfois on y ajoutait une brosse pour faire partir les grains de tabac qui restaient attachés au nez.

L'Ecossais de la classe ordinaire avait une simple tabatière en corne, mais ceux qui appartenaient à la classe des seigneurs avaient des tabatières montées en argent et enrichies de pierres précieuses, ce qui, en leur donnant beaucoup de valeur, en faisait des objets d'art.

Une des tabatières les plus populaires et les plus connues est celle donnée à Napoléon 1er par le pape Pie VI. A sa mort, Napoléon légua sa tabatière comme souvenir à lady Holland, qui avait été très bonne pour lui durant sa captivité à l'île Ste-Hélène. Lord Carlisle, qui pressait cette grande dame de refuser le présent, tâchait de lui persuader que chaque fois qu'elle ouvrirait la tabatière, l'horreur et le meurtre s'en échapperaient. Lady Holland fit don, à sa mort, de cette tabatière au Museum.

AUX ANNONCEURS

Ne proclamez pas simplement que votre magasin est un magasin de spécialités, mais mentionnez les articles spéciaux que vous tenez. Une annonce dans laquelle aucune spécialité n'est indiquée ne vaut pas plus qu'une enseigne de magasin. Elle fait simplement savoir que vous êtes dans les affaires. Une bonne annonce, attirant l'attention sur des spécialités crée non-seulement un intérêt général, mais encore un intérêt particulier en faveur de votre magasin et de vos marchandises.

Une bonne méthode pour la composition d'une annonce consiste à prendre en note toutes les idées qui se présentent à votre esprit, puis à choisir dans le lot ce qu'il y a de plus important et de plus frappant, et commencer l'annonce avec cela. Un bon annonceur essaie d'aborder résolument son sujet dès les premiers mots. Il s'agit ensuite, bien entendu, de ne pas l'abandonner.

LES CIGARES DE LA HAVANE

Si vous reprochez à un homme d'être ignorant des affaires politiques, cela le laissera indifférent; si vous lui faites entendre qu'il ne sait pas choisir un bon cigare, ou bien qu'il est pauvre juge en fait de vins, il deviendra votre constant ennemi. Et cependant combien parmi les fumeurs connaissent la qualité d'un cigare? Bien peu, s'il faut en croire la vérité. Le fumeur en général a recours à deux moyens pour choisir: Il pince le bout du cigare, le met à son oreille pour entendre s'il craque, et il préfère une fumée bleuâtre et une cendre blanche. Les moyens ne sont pas infaillibles. "Vous devriez acheter une boîte à musique au lieu d'un cigare," disait avec humeur un importateur, qui voyait un acheteur s'amuser à faire craquer son stock. Le craquement est une question de sécheresse et non de qualité. Si le cigare a un meilleur arome ou pas, est un point très douteux. Le Cubain aime le cigare frais. En Amérique et différents autres pays on emploie des moyens pour le conserver humide et même en Angleterre où on était ennemi du cigare frais, il y a à présent des signes de révolution en faveur du cigare frais.

Ensuite vous ne sauriez juger un cigare havane d'après l'aspect de la feuille extérieure ou bien par l'arome de la boîte, à moins que vous ne soyez un vieil expert, de la plus belle eau. Une couverture paraissant légère peut contenir un fort mélange de feuilles intérieures de tabac très corsé. Le seul et bon moyen pour juger un cigare havane c'est d'apprécier l'effet que produit sur votre palais et sur vos narines la fumée que vous en tirez. Vous ne savez atteindre ce but qu'en fumant des cigares havanes de la meilleure espèce jusqu'à ce que vous soyez capable de discerner le plus fin bouquet de l'arome et du goût du tabac le plus parfait de la Havane. Il existe dans le monde deux sortes de cigares. Les havanes et les... autres. Ceci est le verdict des meilleurs juges et spécialement des Anglais. "Deux," parmi chaque cinq cigares, sont envoyés en Angleterre, ce qui est la meilleure preuve de cette opinion. Non seulement le meilleur tabac doit provenir de Cuba, mais d'une très petite partie de cette île, le district de Vuelta Abajo [vallée basse]. Les cigares doivent aussi être fabriqués dans l'île si l'on veut obtenir les meilleurs résultats. De là nous trouvons la ville de la "Havane" qui est comblée de fabriques dont les noms sont familiers dans le monde entier. Qu'est-ce donc qui vaut à Cuba et spécialement au district de "Vuelta Abajo" cette prédilection toute spéciale? Ce n'est certainement pas l'adresse des planteurs. Jadis on croyait généralement que c'était la nature spéciale de la plante, dont les graines furent semées sur d'autres cultures et bientôt les plants grandirent, mais le résultat fut nul. Le secret semble être la combinaison du sol et du climat, la grande chaleur régnant pendant une certaine période, surtout pendant la saison des pluies, puis les effets du voisinage du Gulf-stream. D'autres pays se sont voués avec le secours de la science à l'amélioration de leurs récoltes. Le paysan cubain se contente de laisser le soin de la récolte à la nature, et il en est toujours sorti victorieux.

Malgré que l'engrais chimique [Guano du Pérou] soit employé avec fruit dans différents pays pour les plantations, dans la vallée basse les paysans cubains laissent encore une fois ce soin à la nature. En effet, pendant les périodes de grandes pluies, toutes les rivières dans la vallée basse débordent; l'eau qui coule des montagnes voisines fait des dites plantations un vrai lac, qui aussitôt après cette pluie laisse une terre grasse et humide et le terrain est alors tout préparé pour recevoir les semences.

Les charrues primitives avec lesquelles les fermiers cubains sillonnent le sol, les simples chariots à boeufs pour le transport de leurs récoltes et les hangars montés hâtivement nous montrent peu de progrès sur les moyens employés plusieurs siècles auparavant.

On établit maintenant des hangars pour sécher avec plus de précautions. Après avoir été coupée, la feuille verte pend dans le séchoir jusqu'à ce qu'elle devienne brune et sèche. L'humidité de la saison des pluies la rend molle assez, pour qu'on puisse la lier en tas et en ballots; après cette opération, elles sont envoyées dans les fabriques et magasins. C'est ici que le fabricant de cigares intervient. Acheter, choisir et fabriquer, sont trois stages d'importance égale. La récolte de tabacs a, comme toute autre, ses bonnes et mauvaises années.

Chaque firme s'est fait une réputation parmi les experts en produisant un petit assortiment choisi avec précaution; mais beaucoup la perdent en achetant davantage et en revendant sur une plus grande échelle. Il n'y a pas de cigares d'une certaine valeur, qui soient faits du produit d'une seule ferme. L'intérieur du cigare se compose de plusieurs variétés de feuilles choisies pour former le meilleur mélange.

Les fabriques dans lesquelles les cigares sont manufacturés, présentent un spectacle très intéressant. A Cuba, les races se mélangent assez fréquemment. Noirs, blancs, travaillent côte-à-côte et les différents grades entre blancs et noirs se remarquent partout. La fabrication des cigares est uniquement faite par des hommes gagnant un salaire très élevé. Le cigare fabriqué à la machine est inconnu à Cuba et à observer les doigts agiles rouler le tabac en forme de cigare, on ne saurait s'imaginer un ouvrage mieux fait et plus exactement.

Le bon cigarier acquiert son adresse par une longue pratique et une très petite différence dans sa dextérité constitue toute la distance entre le meilleur et le plus mauvais. Les cigariers forment une petite communauté très intime où ils suivent leurs propres règlements et leurs propres moeurs. Un des spectacles les plus intéressants dans une grande fabrique est de voir le "lecteur"; un homme assis au milieu de la place lit pendant la plus grande partie de la journée à haute voix, d'abord les journaux et ensuite quelque livre choisi par vote populaire. Les ouvriers payent eux-mêmes le lecteur, les fabricants encouragent cette méthode et trouvent qu'elle fait un très bon effet.

Grandeur, format et nuances, tout est noté quand les cigares sont triés et assortis. Emballés en boîtes, 50 étant l'emballage le plus favorisé, pressés afin de prendre leur format, ensuite arrangés en caisses de 10,000, ils sont envoyés par steamer à New-York et sont ensuite chargés généralement sur des grands navires anglais pour Liverpool, Londres et Hambourg. Le mercredi de chaque semaine les deux grands entrepôts de Londres sont entièrement occupés par le

courrier hebdomadaire de Cuba, et les destinataires dédouanent une caissette de chaque sorte de cigares, le restant n'étant enlevé et les droits n'étant payés que lorsque les marchandises sont retirées pour être vendues. Ceci empêche les grosses dépenses et évite d'employer un capital pour payer les droits d'entrée longtemps avant que les cigares ne soient employés.

"Les Nuances." — La question de l'enveloppe pâle est la plus grande difficulté à laquelle les fabricants et planteurs cubains ont à faire face. J'ai déjà dit qu'un cigare avec enveloppe pâle peut avoir de fortes feuilles intérieures, mais néanmoins on doit admettre que l'enveloppe peut avoir une grande influence sur l'arome du cigare.

L'Espagne et les républiques sud-américaines ne consomment que des cigares forts. Tous les autres pays veulent des nuances claires. Le Cubain est assez intelligent pour faire son possible d'accéder à cette demande, surtout que la majorité désire des nuances claires.

Quelques planteurs ont poussé leur désir de produire des feuilles claires, si loin, que leurs champs sont protégés à ce sujet du soleil par une gaze. Cette croissance sous couvert oblige certainement la feuille à devenir plus pâle, mais jusqu'à présent elle n'a pas été adoptée universellement parce que les experts diffèrent sur la question de l'effet qu'elle produit sur l'arome du tabac. [L'Organe du Tabac].

LE TABAC ET LA NICOTINE

Le public en général se fait une idée erronée au sujet de la nicotine contenue dans le tabac et les cigares. Un digne citoyen de St-Paul Minn., s'il faut en croire ce que disent les journaux, faillit mourir, il y a quelque temps, d'un empoisonnement par la nicotine. Voici comment le fait est raconté: cet homme fumait un cigare après dîner, quand une quantité considérable de nicotine s'accumula à l'extrémité du cigare et, tirant une forte bouffée, il avala cette nicotine et tomba inanimé immédiatement.

Les médecins, disent les journaux quotidiens, déclarèrent que cet homme eut la vie sauve parce qu'il avait avalé une dose très forte de nicotine et que, si cette dose avait été plus faible, il aurait succombé. Les savants ont démontré qu'il faudrait brûler quelque chose comme 3,000 cigares pour obtenir un seul grain de nicotine, et que la quantité de nicotine produite par un seul cigare est trop faible pour pouvoir être mesurée.

La nicotine est absolument incolore et ne ressemble pas du tout à la substance huileuse, de couleur foncée qui s'accumule parfois au bout d'un cigare ou dans le tuyau d'une pipe, quoi qu'en pense le public en général. Cette substance de couleur foncée est de l'huile de tabac laquelle, bien que nuisible si on l'avale, est essentiellement différente de la nicotine.

LES PIPES DE BRUYERE

Les pipes de bruyère figurent parmi les articles de commerce les plus répandus et partout la racine de bruyère odorante est une des compagnes les plus précieuses de l'homme. L'auteur de cet article a essayé différentes sortes de bois pour la fabrication des pipes: le gommier d'Australie, les bois durs d'Afrique, le noyer et le chêne d'Angleterre, aucun de ces bois ne convient à cette fabrication: ils ne supportent pas la chaleur et, dans aucun cas, ils ne deviennent odorants et agréables pour le fumeur. Le merisier et l'épi de maïs sont les seuls autres produits végétaux dans lesquels il soit agréable de fumer, mais ils ne sont point susceptibles d'être tournés comme la racine de bruyère.

La racine de bruyère, ainsi qu'on la nomme, est la tige de l'Arborica Erica, une espèce de bruyère que l'on trouve dans les pays situés sur le littoral de la Méditerrannée et aussi dans les Açores. Malheureusement, une très faible partie de cet arbrisseau peut être employée dans la fabrication des pipes et il n'y a que dans certaines forêts d'Italie ou dans des endroits sauvages de Corse et d'Espagne où l'on puisse trouver ce bois très utile. La Corse et l'Espagne sont maintenant presque épuisées et c'est à l'Italie que nous demandons presque toute la bruyère qui nous est nécessaire. Il faut à peu près 600 kilogrammes soit 1323 livres de racines brutes pour produire environ 5 grosses de blocs et ces 5 grosses suffisent à peine à fournir 6 douzaines de pipes assez bonnes pour être classées comme pipes de première qualité.

Ce qu'on appelle racine de bruyère, n'est en réalité qu'une tige, car la véritable racine est en forme de filaments attachés au tronc de l'arbrisseau. Quand on se rend compte des énormes déchets perdus dans la fabrication des belles pipes de bruyère, la grande différence de prix entre les pipes de haute qualité et celles de qualité inférieure s'explique facilement.

Les blocs dans lesquels sont tournées les pipes sont coupés dans des planches provenant de la coupe des troncs, après que ceux-ci ont été sciés et desséchés; ces blocs sont de deux formes, l'une, principalement employée pour les pipes droites, l'autre, pour les pipes courbes. C'est sous forme de blocs que les fabricants de pipes reçoivent leurs racines de bruyère.

La première opération de la fabrication des pipes consiste à faire sécher les racines qui absorbent énormément d'humidité. Cette opération doit être faite avec soin en exposant les blocs à l'air sec sur des râteliers, car un séchage rapide aurait pour résultat de faire fendre les blocs.

Quand ceux-ci sont secs, on les prépare pour le tour, en les sciant carrément et cette opération est quelque peu dangereuse pour l'ouvrier, à cause des pierres qui peuvent se trouver dans les racines et qui peuvent briser la scie et voler à la figure de l'ouvrier. Avant cette première opération, chaque bloc a été mesuré avec soin, classifié et trié pour les différentes sortes de pipes à fabriquer.

Le fourneau de la pipe passe entre différentes mains avant qu'il soit prêt à être ajusté et poli. On le tourne d'abord jusqu'à la naissance du tuyau, l'intérieur du fourneau étant tourné en même temps que l'extérieur. Le tour est muni de trois ciseaux, celui du centre pour l'intérieur du fourneau, les deux autres qui se rapprochent ou s'écartent suivant le modèle, donnent la forme à l'extérieur.

Les ciseaux sont animés d'un mouvement de rotation et le bloc lui-même est placé sur une glissière qui se meut de manière à rencontrer les ciseaux.

Le bloc a maintenant quelque apparence de pipe; mais il faut encore le perforer — opération dont dépend grandement la qualité des pipes — il faut également le fraiser, le limer, le polir, l'ajuster, le retoucher, le repolir encore, le colorer avant de le marquer, de le monter sur métal ou sur argent et de l'empaqueter pour le marchand.

La description détaillée de toutes ces opérations serait fastidieuse pour les personnes qui ne sont pas du métier; nous nous contenterons d'en esquisser les grandes lignes.

La machine dont on se sert aujourd'hui pour former le fond du fourneau et pour tourner des tuyaux carrés, ovales, courbes, a presque supplanté complètement l'usage des râpes qui étaient autrefois le seul outil pour façonner cette partie de la pipe qu'on ne pouvait tourner directement. L'outil employé est une fraise, c'est-à-dire, un disque muni de bords coupants en forme de rayons. Ce disque tourne à une très grande vitesse et le tuyau, formé en partie, ou l'embryon de tuyau est amené en contact avec ce disque, de manière à enlever tout le bois inutile et à laisser la forme désirée.

Un mandrin qui se meut parallèlement à un moule de métal ayant la forme que l'on veut donner à la pipe maintient le bloc contre le disque et l'ouvrier doit apporter une grande attention à ce travail, car le manque de soins pourrait lui coûter la perte d'un doigt, d'une main ou d'un bras. Maintenant, on ne se sert plus de la râpe que pour enlever les parties saillantes que le tour ni la fraise ne

Le bon Tabac Canadien en feuilles, est toujours recherché par la plus grande partie des fumeurs; c'est pourquoi il est facile pour un marchand de se faire une bonne clientèle dans cette ligne.

LA MAISON

JOS. COTÉ

est reconnue la meilleure de tout le pays, po r la qualité de ses tabacs en feuilles; quelle que soit votre position commerciale, vous pouvez augmenter de 50 pour cent votre chiffre d'affaires dans le tabac Canadien, avec ses produits.

JOS. COTÉ

IMPORTATEUR ET MARCHAND DE TABAC EN GROS

186-188 Rue St-Paul,
QUEBEC.

Téléphone 1272.

peuvent toucher et pour le nettoyage général.

Le polissage est fait par des jeunes filles; elles seules semblent avoir la délicatesse de toucher qui fait un bon travail, et une jeune fille adroite gagne une bonne somme d'argent. L'ajustage des bouts de tuyau est un travail qui demande beaucoup d'habileté et qui est rémunérateur; quand il s'agit de pipes communes, et à bon marché, la rapidité avec laquelle un ouvrier peut fixer des vis aux bouts des tuyaux de pipes est très grande. Bien entendu, un ajustage bien fait et bien soigné prend cinq ou six fois plus de temps. La coloration des pipes est faite par des femmes, ainsi que le triage; car à part deux ou trois douzaines de pipes, tirées d'une grosse des meilleures racines, le reste a des défauts et doit être rejeté. Les hommes ne pourraient pas faire ce travail; il faut trop de patience pour assortir les tuyaux au grain de la racine, enlever avec soin un petit défaut gros comme la tête d'une épingle. Les femmes apprécient mieux également les nuances et les couleurs.

Les pipes tout à fait communes, sont finies un peu à la manière dont les maçons finissent leur travail, mais les manufactures de premier ordre ne fabriquent pas ce genre de pipes; les bonnes maisons vendent les mauvaises pipes à des ouvriers qui les finissent chez eux et les revendent aux marchands pour lesquels le prix est tout et la qualité n'est rien.

La coloration est une des opérations les plus difficiles qui se présentent devant le fabricant. L'idéal consiste à faire des pipes d'une même couleur, ayant toujours la même nuance et le même fini. Malheureusement, les couleurs sont aussi insables que les femmes qui les mélangent, et plus d'une fois, en raison de la chaleur ou du froid, en raison de la force même de la couleur et du tempérament de la jeune fille qui est chargée de la coloration, plus d'un lot de pipes doit être rejeté, et il arrive que quelques-uns de ces lots surprennent le fabricant par la nouveauté de leur apparence, après avoir subi le polissage final.

Le lecteur aura quelque idée vague de la multiplicité des opérations nécessaires à la fabrication d'une pipe, en considérant qu'il faut déterrer les racines, les faire sécher, les scier, les trier, les scier de nouveau, choisir les racines et les blocs, les tourner, les classer, les fraiser, les râper, les polir, les ajuster, les râper de nouveau, les repolir et, pour les pipes de qualité inférieure, les colorer, les repolir, les ajuster à la main, les marquer et les empaqueter. Durant le cours de ces opérations, les pipes doivent être comptées, en passant d'un atelier dans l'autre et, dans les différentes séries d'opérations, elles doivent être triées avec soin, de telle sorte que celles qui ne peuvent être traitées comme les pipes d'une certaine qualité soient mises de côté pour être traitées comme pipes d'une autre qualité. Certaines pipes se vendent pour moins de $5.00 la grosse, d'autres pour plus de $6.00 la douzaine, et cependant, elles ont des fourneaux en bruyère ordinaire et des tuyaux en caoutchouc. Mais les unes ont été triées et choisies et, en raison de la beauté du bois, elles n'ont aucun défaut; elles ont été polies avec le plus grand soin, bien ajustées et bien finies, tandis que les autres pipes de moins bonne qualité sont polies par des jeunes filles, dont la seule idée est de travailler ces pipes au tour, aussi vite que possible et de les faire passer comme pipes bien polies. Les autres pipes sont ajustées par des ouvriers, dont la seule idée est de faire vite leur travail.

Un mot sur le tournage des pipes ne sera pas déplacé ici. Aucune racine de bruyère, si bien choisie et si bien desséchée soit-elle, ne peut résister à l'action du feu. Une pipe de bruyère de qualité inférieure dont le canal a été mal formé, est plus sujette à brûler qu'une pipe bien tournée et bien percée, mais elles peuvent toutes être détruites par un fumeur peu soigneux. Certains hommes ne brûlent jamais leur pipe; d'autres ne fument jamais sans la brûler et sans la faire fendre. L'un coupe son tabac avec soin, en remplit sa pipe uniformément et mouille l'intérieur d'une pipe de bruyère nouvelle avant de la fumer; il allume aussi avec soin et fume lentement jusqu'à ce que la pipe soit protégée par une croûte protectrice de cendre de tabac huileuse. Certains remplissent la pipe de bruyère de copeaux de tabac gros comme une poutre ou laissent l'intérieur de la pipe sec avant de commencer à la fumer, emploient une boîte d'allumettes pour l'entretenir allumée, et dirigent une sorte de brûleur Bunsen au même endroit du fourneau toutes les deux minutes; il en résulte qu'ils accablent de malédictions le marchand qui leur a vendu une pipe si mauvaise et se condamnent à l'achat d'une nouvelle pipe, grâce à leur manque de soins.

Prenez soin de votre pipe et ce sera une amie fidèle pour vous. Mais qu'il lui arrive cependant un accident un jour ou l'autre, car sans cela, l'industrie des fabricants de pipes ne serait pas aussi florissante qu'ils pourraient le désirer.

CE QUE FUMENT LES ROIS

Une longue bande de terre, à une basse altitude, une vallée encadrée de collines élevées, s'étend sur une longueur de cinq milles près de la Havane et c'est là, dit "Philadelphia Record," que croît le meilleur tabac du monde.

L'endroit en question se nomme Abajo et les récoltes de Vuelta Abajo sont achetées deux ou trois années avant que le tabac ne soit planté. Le tabac de ces plantations ne produit que 35,000 cigares par an. Ces cigares se vendent parfois jusqu'à $150 le cent — $1.50 pièce.

Les cigares de Vuelta Abajo ne sont fumés que par les rois et les milliardaires. Il y a beaucoup d'imitations de ce cigare sur le marché; mais quand on a fumé une fois le vrai cigare Vuelta Abajo, on ne peut pas s'y tromper. Il n'existe pas, en effet, d'autre tabac au monde, qui ait un arome à la fois si fort et si délicat.

REGLES A OBSERVER POUR REUSSIR DANS LA VIE

[Par Marshall Field].

Un jeune homme doit tout d'abord se rendre compte de ses inclinations naturelles, voir de quel côté ses idées le poussent, commerce ou profession libérale; il doit s'étudier et reconnaître, si possible, la carrière qui convient le mieux à ses aptitudes, chercher à embrasser cette carrière et s'écarter aussi peu que possible de sa vocation.

Une fois à l'oeuvre, qu'il fasse avec diligence le travail qui lui est confié et avec la résolution d'arriver à être maître dans sa partie, résultat qu'il ne peut obtenir qu'en y appliquant avec ardeur toutes les facultés dont il dispose; qu'il essaie de connaître à fond tous les détails et qu'il y emploie une énergie dirigée par le sens commun, de manière à faire valoir ses services partout où il se trouve.

La plupart des jeunes gens n'apprennent pas les choses d'une manière approfondie et sont enclins à apporter de la négligence dans l'accomplissement de la tâche qui leur est confiée; oubliant que ce qui vaut la peine d'être fait doit être bien fait, ils deviennent de simples machines et comptent sur le hasard pour arriver au succès.

Le monde commercial est rempli de ces jeunes gens qui se contentent d'employer leur temps d'une manière quelconque, de toucher leur salaire sans faire aucun effort pour augmenter l'efficacité de leur travail et par là même promouvoir leurs propres intérêts en même temps que ceux de leurs patrons.

D'autres voudraient faire ce pour quoi ils n'ont aucune aptitude; ils gaspillent leur vie à des occupations qui ne leur conviennent aucunement. Il vaut beaucoup mieux être bon charpentier ou bon mécanicien qu'homme d'affaires médiocre.

Après le choix d'une carrière, vient immédiatement le choix des camarades. Ce choix est particulièrement important pour les jeunes gens qui débutent dans une grande ville, loin de l'influence de leur famille, car il arrive trop souvent que des jeunes gens très capables ont leur avenir ruiné par de mauvaises fréquentations. Un jeune homme ne peut

donc se garder trop contre l'amitié de ceux qui auraient une tendance à le détourner du bon chemin.

Tout jeune homme devrait chercher, dès le début, à se lier uniquement avec ceux dont la fréquentation et l'influence le pousseront vers un but élevé; je considère en effet qu'un caractère irréprochable est une des bases du succès véritable.

Le jeune homme dont la conscience n'admet pas le plus léger soupçon d'acte contraire à la justice, celui qui tient absolument à une franchise qui ne se dément jamais, à une honnêteté opiniâtre et à un strict accomplissement du devoir dans toutes les circonstances, ce jeune homme, dis-je, a un bel avenir devant lui.

La faculté de pouvoir restreindre son appétit, ses passions, de pouvoir tenir sa langue et de garder son sang-froid, d'être le maître de ses passions et non leur esclave, en un mot, la faculté d'avoir un contrôle absolu sur soi-même est aussi de première importance. Celui qui ne peut pas se gouverner soi-même est incapable de gouverner les autres.

L'économie est une des éléments les plus essentiels du succès, et c'est cependant celui dont on fait le moins de cas. Le vieux dicton "Gaspillage voulu, pauvreté douloureuse" n'a jamais été plus applicable qu'à notre époque, où beaucoup de la pauvreté qui règne maintenant n'existerait pas, si on avait soin, pendant la période de prospérité, de mettre quelque chose de côté, en cas d'adversité.

En général, le jeune homme aujourd'hui, quand il commence à gagner, est enclin à l'extravagance et au gaspillage; il est imbu de l'idée que, sans égard pour la somme qu'il gagne, il doit prendre des habitudes correspondant à celle de certains autres jeunes gens.

Les 5, 10 ou 15 cents par jour qui ont été dépensés follement paraissent être une bagatelle insignifiante; mais s'ils avaient été économisés, ils se seraient élevés, au bout de quelques années, à des milliers de dollars, somme qui contribuerait beaucoup à jeter les fondements d'un établissement futur.

Trop peu de jeunes gens se rendent compte que, pour acquérir des dollars, il faut économiser la menue monnaie. Des économies et des dépenses faites avec circonspection, conduisent invariablement au succès.

On a dit avec raison que ce n'est pas ce qu'un homme gagne, mais ce qu'il économise, qui l'enrichit.

John Jacob Astor disait que ce qui lui avait donné le plus de peine à économiser, c'était la première somme de $1,000.

En général, on ne sait pas économiser. J'estime donc qu'il est de la plus haute importance de faire comprendre aux jeunes gens qu'il est de leur devoir de commencer à économiser, dès qu'ils commencent à gagner quelque chose, si peu que ce soit.

Cette habitude, prise de bonne heure sera plus tard un avantage incalculable, non seulement en raison de la somme accumulée; mais, à cause de la pratique de l'économie dans les plus petites choses, le jeune homme acquerra des connaissances qui le mettront à même de s'occuper des affaires plus importantes qui seront son partage.

Il va sans dire qu'un homme, incompétent dans les opérations de peu d'importance, est incapable de diriger heureusement de grandes affaires, ou d'administrer des revenus considérables. Quel que soit le revenu d'un homme, l'extravagance et le gaspillage amèneront tôt ou tard sa ruine.

Un jeune homme devrait chercher la noblesse de sentiments et ne compter que sur lui-même; il devrait faire bon usage de ses moments perdus, ne lire que de bons livres, travailler de toutes les manières possibles dans son propre intérêt et dans celui de son patron. En règle générale, le jeune homme qui a de bons principes et des capacités moyennes, qui est économe, qui a de bonnes habitudes, est précieux pour toute maison qui l'emploie.

En se conformant à ces conseils, en ayant constamment pour but sa préparation à une position plus élevée, tout jeune homme doit réussir plus ou moins.

Toutefois je ne voudrais pas que les jeunes gens croient que le succès réside uniquement dans l'acquisition de la richesse. Cette idée n'est déjà que trop répandue.

La hâte de devenir riche aux dépens du caractère est un fait qui existe et est répandu d'une manière alarmante; on ne peut pas le dénoncer trop sévèrement.

Ce qu'il faut aujourd'ui par-dessus tout, c'est de faire naître dans l'esprit des jeunes gens le désir de se former un caractère qui forcera le respect de tous ceux avec qui ils entrent en relations, chose beaucoup plus importante qu'une grande fortune.

Quelles sont les principales causes des nombreux cas d'insuccès que l'on rencontre dans le monde des affaires? Si les règles dont je viens de donner les grandes lignes sont des éléments de succès il s'en suit logiquement que leur non observance doit conduire à l'insuccès.

L'homme qui manque de prévoyance, qui est nonchalant, insouciant, dont l'esprit est dépourvu de ressouces, ne peut pas espérer réussir dans la vie.

Il y a toutefois d'autres causes qui entraînent l'insuccès, ce sont: une vie extravagante, la spéculation, le jeu, etc..., le manque de jugement, la trop haute estime qu'un homme peut avoir de ses propres capacités, l'entreprise d'affaires trop considérables pour le capital dont il dispose, le fait de compter sur le hasard le manque d'esprit d'initiative.

Les marchands qui tiennent leurs affaires bien en mains, qui vendent au comptant et font leurs paiements à brève échéance en profitant de tous les escomptes qui leur sont offerts, qui ont de bonnes habitudes et surveillent de près leurs affaires, sont presque toujours sûrs de réussir.

NOUVELLE CLIENTELE

N'y a-t-il pas moyen de donner plus de prospérité au magasin? Si le stock est ce qu'il doit être, si les vendeurs sont aussi bons que possible, et si le marchand a soin de faire savoir au public ce qu'il a à vendre et combien il en veut n'est-il pas juste de penser que ce n'est pas de sa faute si les affaires ne vont pas?

Cependant, on doit se souvenir qu'avec un peu plus d'efforts, il y a possibilité de s'assurer un nouveau champ de production. Or, si ce champ est bien travaillé, le marchand n'en pourra retirer que des profits.

Aussi, lorsqu'on a travaillé un certain champ d'action commercial, il est sage de l'agrandir, et de viser à la possession de nouveaux territoires. Tous les marchands devraient s'adresser à une clientèle aussi grande que possible.

Chaque stock doit être choisi de façon à plaire à la plus grande clientèle à laquelle on puisse prétendre. Si ce stock est poussé jusqu'à sa limite et que les marchandises soient ce que le marchand prétend qu'elles sont, un grand nombre de personnes croiront ce qu'on leur dit du stock. D'aucuns diront alors à leurs amis ce qu'on a préparé à leur intention.

Cette sorte de réclame de vive voix est seule digne d'être cultivée; mais, il est évident qu'il faut quelque chose pour provoquer de telles conversations parmi le public.

Quand ce dernier commence à parler des valeurs, cela aide au marchand à accroître ses affaires de façon plus avantageuse; car les rapports faits de la sorte par un client satisfait facilitent au marchand la tâche de se procurer ce qu'il y a de mieux, comme couronnement de ses efforts.

Si le seul moyen de réclame employé, était celui qui se base sur les bonnes paroles de clients satisfaits, le champ d'action d'un commerçant grandirait sans cesse; tout comme la réputation de satisfaction qu'on trouve en son magasin. Ainsi, assurez-vous des clients satisfaits et cela vous aidera à entreprendre de nouvelles affaires!

L'ART DE FUMER

D'aucuns prétendent que le geste de fumer n'est qu'une habitude; mais, fumer de façon à retirer le plus de satisfaction possible de cette action, est certainement un art; art que peu de personnes possèdent à fond.

Pour arriver [illegible] beaucoup de patience, surtout lorsqu'on veut retirer de cette pratique, le maximum de plaisir.

Ainsi, les fumeurs de cigarettes en général, fument trop vite, et lorsqu'ils essayent de fumer la pipe ou le cigare, ils ne se trouvent satisfaits que lorsqu'ils fument aussi vite qu'en fumant la cigarette.

C'est là une erreur, et probablement la raison pour laquelle un fumeur invétéré de cigarettes, change définitivement en faveur de la pipe ou du cigare.

La principale chose, quant à la pipe, c'est de fumer lentement. Les fumeurs qui sont nerveux, fument trop vite et se brûlent la langue, la fumée étant alors trop chaude; en outre, ils ne peuvent ainsi goûter entièrement l'arome du tabac.

C'est en somme, une question d'habitude. Cependant, dans certains cas, il est difficile de prendre l'habitude de fumer lentement. Souvent, des fumeurs de pipe ont vainement cherché, pendant des années, à limiter, à diminuer la vitesse qu'ils mettaient à fumer. Trop tard, ils cherchaient à s'amender; or, il est très difficile de se défaire de l'habitude de fumer vite, une fois qu'on l'a acquise D'abord, il est "mal séant" de fumer trop vite, que l'on s'adonne à la cigarette, au cigare, ou à la pipe. On devrait fumer consciencieusement, afin d'obtenir la plus grande satisfaction possible.

Ce résultat peut être plus facilement obtenu avec la pipe. C'est pourquoi un bon fumeur tire de sa pipe une somme de plaisir dont celui qui fume rapidement n'a pas idée.

Peu importe combien de fois s'éteint la pipe d'un fumeur, pour celui-ci le goût reste le même. Les fumeurs difficiles ont généralement deux pipes sous la main. Aussi, leur arrive-t-il rarement de bourrer de nouveau une pipe, à moins qu'elle ne soit complètement froide.

Une bonne manière de reconnaître si on fume trop vite consiste à tenir la pipe dans la main. Si elle est trop chaude pour être confortablement tenue dans la main, c'est qu'on fume trop vite.

Mais ce qu'il y a de plus nécessaire, pour bien fumer, c'est d'avoir de bons cigares, de bon tabac et une bonne pipe.

LONGUES PIPES EN TERRE

Il est étonnant de constater combien peu en usage sont actuellement les pipes en terre, dit le "Chronicle" de Londres. Pourtant ces pipes n'ont pas totalement disparu. Récemment, un américain qui dînait à l'auberge de la rue Fleet, [qui est le lieu par excellence où l'on tâche de conserver la longue pipe en terre en existence], se fit apporter une de ces pipes, croyant, qu'étant à Londres, il devait faire comme tout le monde...

Cependant, celui qui veut acheter une longue pipe en terre, ne sait guère où l'acheter.

Il y a trente ans, il n'y avait pas néanmoins, une ville de province qui n'eût son magasin spécial où l'on vendait de longues pipes en terre; même, ce genre de commerce payait très bien. Mais, voilà, la longue pipe en terre a un aspect sérieux, elle ne saurait convenir ni à ceux qui se promènent, ni à ceux qui fument en écrivant. C'est peut être ce qui explique le peu de faveur dont elle jouit actuellement auprès des fumeurs

LES ENFANTS ET LA CIGARETTE

Sir Ralph Litter, président des Middlesex Quarter Sessions, prépare l'introduction d'un projet de loi destiné à supprimer, en Grande-Bretagne, l'usage de la cigarette chez les enfants. Il serait défendu de vendre du tabac aux enfants âgés de moins de seize ans, et des peines relativement sévères seraient édictées contre ceux qui seraient trouvés faisant usage de "l'herbe à Nicot". Lord Roberts, lord Methuen, l'amiral lord Charles Beresford et sir William Broadbent figurent parmi les signataires du projet de loi que l'on espère faire passer dans le courant de la session actuelle.

SHAKESPEARE ET LE TABAC

L'original de la lettre suivante a été trouvé dans un ancien livre intitulé: "L'insomnie de Shakespeare et ses causes:"

Taverne de la Sirène.
Londres, le 20 mars 1609.

"A William Shakespeare:

"Je sais très bien, mon très-cher Will que souvent vous avez dû vous demander quel avait été le sort des £50 qu'avec un nombre de livres cent fois plus grand, m'appartenant, nous risquâmes dans la fondation d'un empire américain. Grandes étaient nos espérances, tant de gloire, que de fortune.

"Helas! je suis fort peiné d'avoir à dire que tout a été brisé par l'insuccès et que malheureuse a été la fin de cette entreprise.

Nos navires ont été coulés ou capturés par ces coquins d'Espagnols. Tous nos braves marins sont morts. Comme j'étais responsable du risque que vous en couriez, par le porteur je vous envoie vos £50, que vous ne perdrez pas par suite d'une mienne vision trop optimiste. Par le même, je vous envoie un paquet d'une nouvelle herbe cueillie sur les bords de la Chesapeake, et que les arborigènes appellent "tabac", n'en faites pas une infusion à la façon du thé, comme le fit un de mes parents, mais broyez-la et fumez-la dans le petit tube que le porteur vous remettra aussi. Ne soyez pas surpris si d'abord votre gorge a à s'en plaindre, car lorsqu'on s'y habitue, cette herbe devient un baume pour toutes peines, et fait l'effet d'un rayon de lumière venu du paradis.

"Walter Raleigh."

DE LA FRANCHISE AVEC LES CLIENTS

Pour un marchand, la confiance de ses clients est le meilleur capital qu'il puisse posséder. Lorsque par son mérite, un marchand s'est assuré cette confiance, il peut sourire d'une concurrence déloyale et de manoeuvres déshonnêtes qui tendent à lui enlever sa clientèle.

Car, ce que la meilleure classe des citoyens désire partout, c'est de savoir où ils peuvent toujours se procurer des marchandises de confiance, à des prix corrects. Or, c'est surtout la clientèle de ces gens que l'on doit désirer; c'est elle qui pose bien un magasin; et, qui des affaires fait un plaisir.

La base de cette confiance n'est autre qu'une parfaite franchise, de la part du vendeur. Il est en effet déplacé de plaire momentanément au client, par le prix, tandis qu'un moment après la qualité de la marchandise lui déplaira.

Quelques mots d'une franche explication, suffiraient, sans aucun doute, à l'avantage qu'il y a à choisir une meilleure qualité, à un prix plus favorable. Par la suite, on se ferait ainsi des amis.

PERSONNEL

—M. N. Drouin, président de la Rock City Tobacco Co., de Québec, a été élu échevin par acclamation aux dernières élections municipales de cette ville.

— M. A. Martin, de MM. Martin frères, est un des nouveaux échevins de Montréal.

—M. V. Hyman, de MM. Hyman & Co., de New-York, était de passage à Montréal au commencement du mois de mars.

—M. M. Nathan, de MM. Loeb & Co., de Philadelphie, a tout dernièrement visité Montréal.

—M. Julius Schack, de la maison H. Duys & Co., de New-York, vient de visiter les manufacturiers de cigares de Montréal.

—M. J. S. Somerville, de la Havana Import Co., de Montréal, a tout récemment fait un voyage d'affaires à la Havane.

—M. Chas. Landau, représentant au Canada les Manufacturiers Indépendants de Cigares de la Havane est de retour à Montréal après un voyage à l'île de Cuba.

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

THE AMERICAN TOBACCO CO. OF CANADA

Cigarettes.	Par mille
Richmond Straith Cut No 1, 10s.	12.00
Pet, 1/10..	12.00
Sweet Caporal, en boîtes de 10....	8.50
Athlete, boîtes de 10 ou pqts 10s	8.50
Old Judge, en boîtes de 10s..	8.50
Majestic, 20s..	8.25
New Light, [tout tabac] 10s..	8.50
Sub Rosa [tout tabac]	8.50
Derby en pqts de 6 [600] 3.93; 10s	6.55
Old Gold, 6s (600) 3.78; 1/10s..	6.30
Prince, 7, [700] 4.02; 10s..	5.75
Sweet Sixteen, pqts, 7s, 4.02; 10s.	5.75
Murad, Turques, bouts en papier	12.00
Mogul, Turques, bouts en papier ou en liège	12.00
Mogul Magnums, bouts en papier.	16.00
Dardanelles [Turques] bouts en papier 12.25, en liège ou argent.	12.50
Yildiz [Turques] Bouts en or, 10s.	15.00
Yildiz Magnums, Bouts en papier, en liège ou en or, 10s. et 100s.	20.00
Virginia Brights, bte de 600, 3.50 .	5.83
High Admiral, 10s....	7.00
Gloria, 7s [700] 4.02; 10s..	5.75
Guinea Gold..	12.00
Otto de Rose, 10s..	12.50
Tabacs à cigarettes.	**La lb.**
B. C. No 1, pqts, 1/12, btes 5 lbs..	1.00
Puritan, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Athlete, boîtes ou paquets, 1/12s, boîtes 5 lbs..	.90
Derby, en tins, ¼s....	.95
Vanity Fair, pqts, 1/8s, btes 5 lbs.	1.20
Sultana, pqts, 1/12s, btes 5 lbs...	1.00
" ½ & 1 lb, pqts, btes 5 lbs.	.96
Gloria, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Southern Straight Cut, paquets, 1/12s, btes 5 lbs....	.85
Old Judge, pqts, 1/9s, btes 5 lbs.	1.45
Sweet Caporal, pqts 1/13s, btes 2 lbs....	1.15
Houde's Straight Cut No 1, pqts, 1/12s, boîtes 5 lbs....	1.00
Dufferin, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Le Caporal, pqts, 1/12s, btes 5 lbs	1.00
Harem [Turque], pqts, 1/16s, btes 5 lbs....	1.35
Kiosk [Turque], paquets, 1/16..	1.92
Tabacs coupés à fumer.	
Old Chum —	**La lb.**
En tins, 1/6s....	1.00
En tins, ½ lb....	.85
En tins, 1 lb...	.85
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs....	.85
En sacs, 1/5s, btes 5 lbs..	.97
Puritan Cut Plug —	
Pqts, 1/11s, boîtes 5 lbs..	.85
En tins, ½ et ¼ lbs.	.85
En tins, 1/5s....	.93
En tins, 1 lb..	.83
Full Dress —	
En tins, 1/5 et 1/2 lbs..	.95
Meerschaum —	
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs..	.82
En tins, 1/2 lb....	.84
En sacs 1/5 btes 5 lbs	.92
Ritchie's Smoking Mixture.	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
En tins, 1/4 lb..	.95
Ritchie's Cut Plug —	
Pqts, 1/16s et 1/9s, btes 5 lbs..	.71
Cut Cavendish —	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
Durham —	
En sacs, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
En sacs, 1/6s, btes 5 lbs..	1.00
En drums, 1 lb....	1.00
Virginity — drums, 1 lb...	1.25
Unique —	
Pqts, 1/15s, boîtes 5 lbs..	.65
Pqts, 1 lb, boîtes 5 lbs..	.61
Pqts, 1/2 lb., boîtes 5 lbs..	.60
Lord Stanley — tins, 1/2 lb..	1.05
Hand Cut Virginia — tins, 1/4 lb..	1.00
Duke's Mixture —	
Pqts, 1/10 lb, cartoons 2 lb..	.82
Perique Mixture —	
En tins, 1 lb. et 1/2 lb....	1.15
Athlete Smoking Mixture —	
1/2 and 1/4 lb. tins....	1.35
Pure Perique —	
1/4 & 1/2 lb. tins & 1 lb. pcks.	1.75
St. Leger — 1/2 & 1/4 lb. tins & 1/10 sacs....	1.20
P. X X X —	
1 lb. tins....	.95
1/2 lb. tins....	1.00
1/5 tins....	1.00
Handy Cut Plug —	
1/5 pouches, 5 lbs boxes.	.90
1/2 lb. jars..	.90
Old Virginia —	
1 lb. tins....	.78
1/2 lb. tins....	.80
1-16 & 1-9 pcks, 5 lb. boxes...	.72
1 lb. & ½ lb. pcks, 5 lb. boxes..	.72
Morning Dew Flake Cut —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes..	.82
1-6 tins....	1.00
½ lb. tins....	.94
1-5 bags....	.88
Blue Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes.	.83
Favorite — ½ lb. tins....	.69
Champaign Cut Plug —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
Khaki —	
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
Red Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.83
Sweet Bouquet —	
¼ lb. tins....	1.36
½ lb. tins....	1.25
Maryland —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.78
¼ lb. tins....	.78
Gold Star —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
M. P. [Perique Mixture].	
1-11 & 1-5 pcks, 5 lb. boxes..	.88
Houde's Celebrated Mixture —	
1-8 tins....	1.35
Gold Crest Mixture —	
¼ & ½ lb. tins....	1.35
Gold Dust —	
1-10 bags, 5 lb. boxes....	.88
1-12 bags, 5 lb. boxes....	.90
A. T. C. Mixture à fumer —	
En tins, 1/4 lb.	1.40
En tins, 1-8 lb.	1.45
Social Mixture	
Pqts 1-10 btes 5 lbs	.75
En tins, 1-2 lb.	.75
Seal of North Carolina —	
En tins de ⅛ et ¼ lbs....	1.05
En sacs, 1-6 s, btes 5 lbs...	1.05
1/12, 1/8 & 1/4s, pqts, btes 5 lbs	.95
Old Gold —	
1/12s et 1/8s, pqts, btes 5 lbs..	.95
En tins, ⅛s....	1.05
Pqts, ¼s, btes 6 lbs.	.95
En jares, ½ lb....	1.05

Tabacs Ogden	La lb.
Beeswing —	
Tins décorées, 1s	1.10
½ lb. tins, 4 lb. cartoons.	1.15
¼ lb. tins, 4 lb. cartoons	1.18
1-8 pcks. 1 lb. cartoons	1.18
1-16 pcks. 1 lb. cartoons.	1.25
Ogden's Navy Mixture —	
1-8 & 1-4 lb. tins, 5 lb. cartoons.	1.26
Turret Navy Cut —	
¼ lb. tins, 5 lb. cartoons.	
Mild	1.36
Medium	1.22
Full	1.22
1-8 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.40
Medium	1.26
Full	1.26
1-16 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.50
Medium	1.32
Full	1.32
Tabacs américains à fumer	**La lb.**
Pride of Virginia —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons	1.30
Old English Curve Cut —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons.	1.35
Bull Durham —	
1-10 sacs, 1-25; 1-16 sacs, in 5 lb. cartoons..	1.25
A. T. C. Navy Cut —	
1-5 lb. tins, 2 lb. cartoons....	
[Mild Medium or Full Strength]	1.32
Duke's Mixture —	
1-10 bags, 5 lbs. cartoons	1.08
Richmond Gem Curly Cut —	
1-8 pcks., 5 lbs. cartoons	1.43
1-4 pcks., 2 lbs. cartoons	1.60
Veteran —	
1-6 pcks., 5 lb. cartoons....	1.05
Honest —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Ivanhoe —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Rose Leaf [Fine Cut Chewing] —	
1 lb. pcks., 5 lb. drums	1.22
Tabacs américains à chiquer plugs	
Battle Ax — 12 lbs caddies	.86
Piper Heidsieck—10 lbs caddies	1.20
Piper Heidsieck—7 lbs. caddies.	1.15
Horseshoe — 12 lbs. caddies	.99

THE EMPIRE TOBACCO COMPANY.

Tabacs à chiquer.	
Bobs, 6s, cads 20 lbs., ½ cads 12 lbs.	45
Bobs, 12s, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs.	45
Bobs, 10 oz. bars, 6½ cuts to lb, ½ butts, 10 lbs.	45
Currency, 12 oz. bars, 12 cuts to lb, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs,	46
Currency Navy, 2 x 4, 6½s to lb, ½ butts, 11 lbs.	46
Currency Navy, 12 to lb, ½ cads, 12 lbs.	46
Old Fox, 12s, butts 24 lbs, ½ butts 12 lbs.	48
Pay Roll, 10⅔ oz. bars, 5 cuts to the bar, 7½ cuts to lb, butts 20 lbs.	56
Pay Roll, 2 x3, 7 to lb, 22 lbs. cads & 12 lbs ½ cads.	56
Pay Roll, 6⅔ oz. bars, [thin]. 7½ spaces to the lb. boxes, 5 lbs..	56
Stag,	45
Tabacs à fumer.	
Empire, 4s., 6s., 12s.	46
Rosebud, 11½ oz. bars, 7 cuts to lb butts, 20 lbs., boxes, 5 lbs.	51
Amber, 8s, and 3s....	60
Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 17 lbs, butts..	50

Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 8 1-2 lbs. 1-2
Butts 53
Hudson, 8s cads, 20 lbs. 53
Pacific, 8s cads, 20 lbs. 53

JOSEPH COTE, QUEBEC.

Cigares		La mille
Côté's Fine Cheroots. .	1/10....	15.00
No 188	1/20....	15.00
Quebec Queen..	1/20....	15.00
V. H. C.....	1/20....	25.00
My Best....	1/20....	25.00
Doctor Faust	1/20....	28.00
Doctor Faust	1/40....	30.00
St-Louis [union]	1/20....	33.00
St-Louis [union]	1/40....	35.00
Martin [union]	1/20....	35.00
Havana Second	1/20....	35.00
Champlain	1/20....	35.00
Champlain	1/40....	36.00
V. C. [Union]..	1/20....	36.00
Marina [Union]	1/20....	55.00
El Sergeant Premium . .	1/20....	55.00
El Sergeant Premium . .	1/40....	55.00
El Sergeant R. V. C..	1/10....	$60.00
J.C. Cl. Havane, Puritanos	1/20....	75.00

TABACS CANADIENS EN FEUILLES

	Balles			
Connecticut. . .25 et	50	1905	0.12	0.14
Grand Havane . . .	50	1902	0.18	0.20
Grand Havane B. . .	50	1905	0.12	0.14
Parfum d'Italie A. .	25	1905	0.30	0.32
Petit Canadien . . .	25	1904	0.25	0.27
Petit Havane B. . .	25	1904	0.22	0.24
Petite Plug 1/4 . .	25	1902	0.12	0.15
Quesnel A.	25	1905	0.35	0.37
Quesnel B.	25	1905	0.35	0.37
Quesnel D.	25	1905	0.30	0.32
Quesnel L.	25	1905	0.30	0.32
Quesnel Rouleau 1s . .		1905	0.35	0.37
Roll No. 40, 1/4			0.32	0.34
Rouge B.	25	98/05	0.22	0.24
Rouge G.	25	1900	0.20	0.22
Rouge Quesnel B. .	25	1904	0.25	0.27
Rouge Quesnel Rouleau 1s		1905	0.32	0.34
Rouge Quesnel Rouleau 1/2		1905	0.35	0.37
Spanish		1904	0.16	0.18
Spread Leaf.		1905	0.13	0.15
S. Nouveau		1905	0.15	0.17
S. Vieux		04/05	0.18	0.20
Zimmer Spanish. . . .		1902	0.18	.020

Tabac coupé canadien.

Petit Havane, 1/3 boîtes 10 lbs.. 48
Petit Havane, 1/6 boîtes 10 lbs.. 48
Quesnel, 1/9, 1/4 boîtes 5 lbs. 65
Quesnel, 1/2, quantité à volonté.. .. 60
Côté's choice mixture, 1/4 tin.. 75
Côté's choice mixture, 1/2 tin.. 70
Côté's choice mixture, 1 lb.. 65
Tabac en poudre: Rose, 32 cts.; Rose et Fève, 36 cts.; Fève, 38 cts.; Rose Extra, 38 cts.; Râpé, $1.25.

F. X. ST-CHARLES & CIE, MONTREAL

Tabacs de la Régie française.

Paquet papier gris .. .. .. 40 Gr. .12
Paquet papier gris .. .. 100 Gr. .36
Paquet papier jaune.. .. .. 40 Gr. .16
Paquet papier jaune.. .. .. 50 Gr. .17

Tabac à priser.

Poudre ordinaire.. .. .. .. 200 Gr. 1.25
Poudre ordinaire.. .. .. .. 500 Gr. 1.25

LE TABAC ET LA SANTE

Pendant que je me suis occupé des tabacs, c'est-à-dire pendant environ 25 ans, j'ai connu des hommes qui, tous les jours, en travaillant, inhalaient de la poussière de tabac ou des fumées produites dans la fabrication du tabac. Or, il est constaté que ces gens jouissent invariablement d'une bonne santé, ainsi que tous ceux qui généralement travaillent le tabac, ou en consomment.

[London Lancet].

LES BONNES MANIERES DANS LE MAGASIN

Vos marchandises peuvent être du meilleur choix, vos prix peuvent plaire, votre publicité est tout ce qu'elle devrait être, votre magasin et votre stock sont propres et ont un aspect engageant, votre service est prompt et efficace; mais, en dépit de tous ces facteurs qui contribuent au succès, vous ne réussirez pas, si les commis de votre magasin sont désagréables et n'ont pas des manières engageantes.

Plus d'une vente a été manquée par un simple manque de politesse de la part d'un vendeur, plus d'un client a été perdu pour le magasin par l'entêtement d'un propriétaire ou les mauvaises manières d'un commis.

Les qualités du vendeur ne consistent pas seulement à avoir la parole facile, à connaître les marchandises et à avoir en elles une confiance inébranlable. Le vendeur doit aussi avoir de bonnes manières et accueillir la clientèle dans les formes convenables.

Cela demande une étude de la nature humaine; et celui qui se livre à cette étude sait que le client en général est flatté d'une déférence polie, mais non serville, de la part des personnes avec lesquelles les besoins des affaires le mettent en contact.

Un homme n'a pas besoin d'avoir des manières efféminées pour vendre des marchandises; le meilleur vendeur est l'homme aux manières viriles. Mais il faut bien comprendre que les bonnes manières aident à obtenir toute sorte de clientèle et sont absolument essentielles pour retenir la meilleure clientèle.

PROTECTION CONTRE LA FRAUDE

Il n'est pas toujours facile de se protéger contre la fraude, mais il est d'autant plus nécessaire de prendre des mesures contre les fraudeurs que leurs moyens d'opérer sont variés.

D'ailleurs l'absence de précautions est une espèce d'encouragement au vol. Tel employé qui a filé avec l'argent de son patron, ne serait peut-être jamais devenu voleur si, quand il a succombé à la tentation, il s'était senti surveillé dans son travail, dans ses comptes.

Avoir une méthode qui évite la tentation de s'approprier l'argent de son patron à l'employé qui manie des fonds est déjà un grand point.

Partout on devrait faire comme dans certaines maisons: Déposer à la banque tous les jours l'argent reçu; faire tous les paiements par chèque; exiger deux signatures pour chaque chèque quand le patron ne les signe pas lui-même; ne rien payer sans pièce justificative dûment numérotée, enregistrée, vérifiée et approuvée pour paiement par le patron ou une personne autorisée; faire auditer les livres souvent, complètement et à l'improviste.

Avec ces précautions le patron peut être à peu près certain qu'il évitera à un employé la tentation de s'approprier le bien d'autrui.

L'employé fidèle et honnête ne demande pas mieux que ses livres et écritures soient vérifiés, son honnêteté et sa fidélité devant ressortir de la vérification de ses comptes.

PETITES NOTES

Vous êtes dans le commerce pour y rester. La vente que vous faites aujourd'hui à un client n'est pas la seule que vous deviez lui faire. Vous désirez que ce client revienne et vous savez comment le traiter pour qu'il revienne.

* * *

L'homme qui est vraiment occupé a toujours le temps de faire un peu plus. C'est l'homme qui croit être le plus occupé de la terre qui n'a jamais un instant à perdre. La raison en est que ce dernier est généralement un faiseur d'embarras.

* * *

En choisissant un employé, ne perdez pas de vue que la politesse est une qualité première. Le commis poli ramènera les clients auxquels il est difficile de plaire. Il fera des amis de ceux que vous-même vous n'auriez peut-être pas réussi à vous attacher.

* * *

On obtient ou on gâte un excellent étalage dans la vitrine au moyen de l'éclairage. La lumière doit porter sur les marchandises et non pas éclairer la rue ou l'arrière du magasin. Etudiez quelque peu les effets de lumière. Cela paie.

* * *

La récolte du froment au Canada à l'ouest du lac Supérieur l'année dernière, s'est élevée à 88,418,000 minots. 47,574,570 minots ont été inspectés et expédiés dans l'Est, et 25,383,250 minots sont encore à mettre sur le marché.

Quatorze millions et trois-quarts de minots sont dans les élévateurs, et dix millions entre les mains des cultivateurs, en outre de la provision mise en réserve pour la semence, et qui est estimée à huit millions et demi de minots Ces chiffres ont été compilés par les commissaires d'entrepôts,

RIEN DE MIEUX
POUR LE PRIX

⚜ ⚜ ⚜

LE CIGARE

"VAN HORNE"

DONNE TOUJOURS SATISFACTION A LA CLIENTÈLE, C'EST

Le Cigare a 10c PAR Excellence

Le marchand qui ne le vend pas encore, le mettrait bien vite en stock, s'il le connaissait. En attendant, il perd des profits et des clients.

N'attendez pas pour donner un ordre d'essai.

HARRIS, HARKNESS & CO.,

Manufacturiers, MONTREAL.

Cigarettes

"SWEET CAPORAL"

La forme la plus pure sous laquelle le tabac puisse être fumé.

"LANCET."

MONTREAL
VOL. V

MAI 1906
No

LIQUEURS ET TABACS

LIQUORS & TOBACCOS

LE CONSOMMATEUR SEUL EST JUGE D'UN BON CIGARE

LE

"DIXIE"

10c 10c

EST RECONNU COMME ÉTANT L'UNE DES MEILLEURES MARQUES SUR LE MARCHÉ.

MILLER & LOCKWELL — MANUFACTURIERS — QUEBEC.

Ce journal est publié par la "Compagnie de Publications Commerciales," Montréal

Les Seuls Distillateurs Distribuant Directement au Canada.

ROBERTSON'S

TRADE MARK

DUNDEE WHISKY

POUR COTATIONS, VOIR LA LISTE DE PRIX.

Gérant Général pour les Etats-Unis et le Canada

HENRY O. WOOTTEN

BUREAUX DE MONTREAL: 41 RUE DES COMMUNES.

LIQUEURS

LIQUEURS ET TABACS—Revue Mensuelle publiée par la Compagnie de Publications Commerciales (The Trades, Publishing Co'y), 25 rue Saint Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance. France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration. Il ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toute communication simplement comme suit: **LIQUEURS ET TABACS, MONTREAL, Canada.**

Organe officiel de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal.
Official organ of the Licensed Victuallers' Association of the City of Montreal.

VOL. V — MONTREAL, MAI 1906 — No 5

ASSEMBLEE GENERALE MENSUELLE

DE

L'Association des

COMMERÇANTS LICENCIÉS

de Vins et de Liqueurs

De la Cité de Montréal,

MERCREDI
2 MAI 1906,

A 3 hrs p.m. très précises.

—AU—

Monument National

GENERAL MONTHLY MEETING

— OF THE —

LICENSED VICTUALLERS' ASSOCIATION

OF MONTREAL,

WEDNESDAY
2nd of May, 1906,

At 3 p. m. sharp.

— IN THE —

Monument National

Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal : : : :

Incorporée en Juin 1884.

VICTOR LEMAY
PRESIDENT

L. A. LAPOINTE
SECRETAIRE

DIRECTEURS

H. A. Dansereau,
Nazaire Gauthier
Jos. Bariteau,
Nap. Tremblay.
A. J. Ayotte,
[illegible] Masse,

ANDREW J. DAWES,
LAWRENCE A. WILSON,
E. L. ETHIER, A. BLONDIN,
PRES. HON.

JAS. McCARREY
VICE-PRES.

VICTOR BOUGIE
TRESORIER

AVISEURS :
Maire H. A. Ekers,
Ech. C. Robillard,
MM. Thos. Kinsella,
H. Laporte,
Ex-Maire.
Jos. Lamarche,
J Ed. Quintal,
J. M. Fortier,
Jos. Tassé,

Licensed Victuallers' Association of Montreal: : : : :

Incorporated June, 1884.

Aviseurs Légaux : MM. J. L Perron, et P. G. Martineau,
Auditeurs : F. A. Chagnon, et Mortimer Hushion.

TELEPHONES : { BELL MAIN 4187, DES MARCHANDS 621.

BUREAU : 66 RUE ST-JACQUES.

Assemblée Générale Mensuelle

MONTRÉAL, le 30 Avril 1906.

MONSIEUR.—**L'Assemblée Générale Mensuelle** des Membres de l'Association aura lieu mercredi, le 2 mai 1906, à trois heures p. m., très précises au **Monument Nationa** , No 218 rue St-Laurent, Chambre No 6.

Vous êtes respectueusement prié d'y assister.

Par ordre, LE SECRÉTAIRE.

General Monthly Meeting

MONTREAL, April 30th 1906.

SIR.—**The General Monthly Meeting** of the Association will be held on Wednesday the 2nd of May 1906, at 3 p. m. sharp, in the **Monument National,** No 218 St. Lawrence Street, Room No. 6.

Your are respectfully requested to attend.

By order, THE SECRETARY.

LES CONTRIBUTIONS DE 1906 SONT MAINTENANT DUES

J'ai l'honneur d'être, Messieurs,
Votre Obéissant Serviteur,
L. A. LAPOINTE.

FEES ARE NOW DUE FOR 1906

I have the honor to be, Sir,
Yours truly,
L. A. LAPOINTE.

AUX MEMBRES

Messieurs,—J'ai l'honneur de vous informer que, jusqu'à cette date, les membres affiliés et les maisons d'affaires suivantes sont en règle avec l'Association pour l'année 1906, à savoir :

BRASSEURS — BREWERS

MM. Dawes & Co.
" Wm. Dow & Co.
" J. H. & R. Molson Bros.
" Canadian Breweries, Ltd. .

Agents de Brasseries—Brewery Agents.

MM. P. L. N. Beaudry, (Labatt's).
" Geo. Sorgius.

Mfrs d'Eaux Gazeuses — Ærated Water Mfrs.

MM. C. Robillard & Cie.
" Goulet & frère.
" J. Christin & Cie.

DIVERS — MISCELLANEOUS

MM. Chs. C. DeLorimier, fleuriste.
" Gilbert Tibert, H. de T., Beauharnois.
" R. P. Laprairie, Voyageur.
" Paul Blouin, Mch. Tailleur.
" Adolphe Lemay, Ent. P. Funèbres.
" Otto Zepf., Mch. de Bouchons.
" F. E. Fontaine, Agent de Publicité.
" C. E. Thibault, Ent. Plombier.
" Alfred Richard, Maître-Boucher.
" Thos. Burdett, Pompes à Bière, etc.

TO MEMBERS

Sirs,—I have the honor to inform you that up to date the following Business Firms and affiliated members are in good standing with the Association, for the year 1906, viz :

VINS ET LIQUEURS—WINES & LIQUORS

MM. Lawrence A. Wilson Co. Limited.
" F. X. St. Charles & Cie.
" J. M. Douglas & Co, (a'ts, John Dewar & Sons, ld)
" Boivin, Wilson & Cie.
" Hudon, Hébert & Cie.
" D. Masson & Cie.
" N. Quintal & Fils.
" L. Chaput, Fils & Cie.
" H. O. Wootten, Mgr. (J. Robertson & Son, Ltd.)
" Wm Farrell Ltd.
" Meagher Bros. Co.
" Laporte, Martin & Cie, Ltée.
" Mathieu Frères
" Motard, Fils & Sénécal.
" F. Arpin & Cie, Marieville.

DISTILLATEUR — DISTILLER

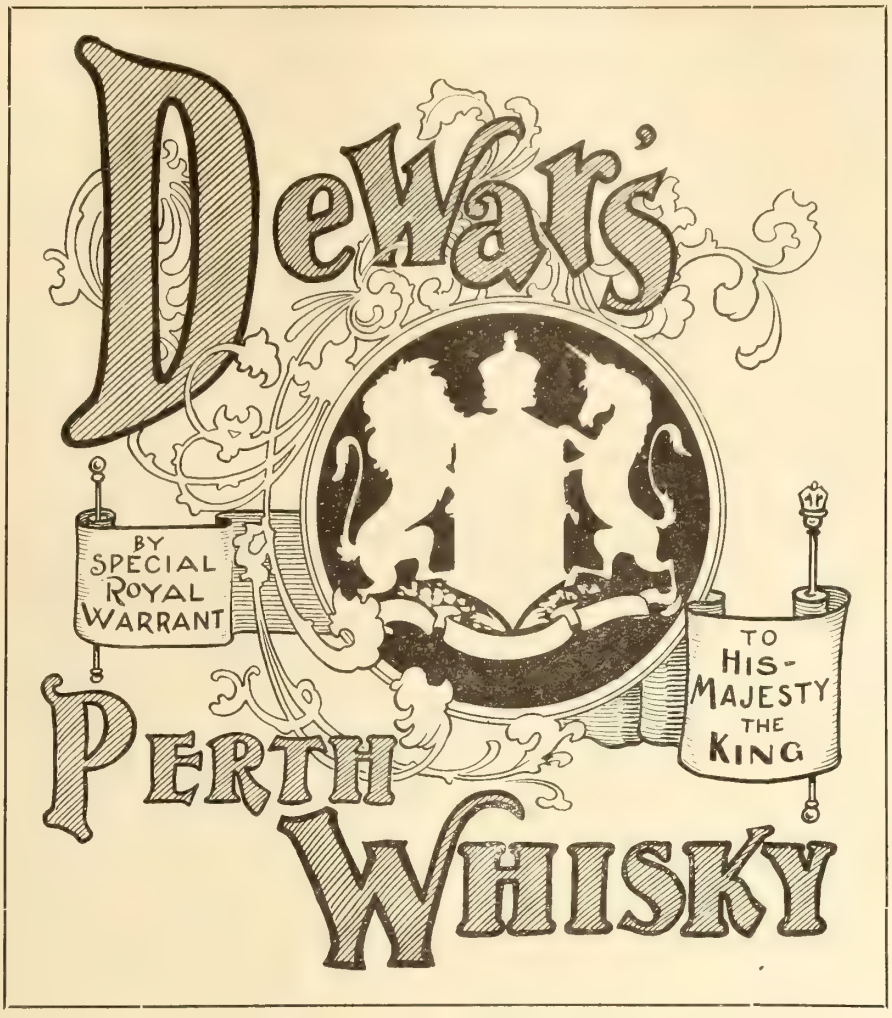
M. H. Corby.

EMBOUTEILLEURS---BOTTLERS

MM. Thos. Kinsella.

Extraits de Bœuf, etc.—Beef Extracts, etc.

MM. Bovril Limited—Fluid Beef.
" Colonial Fluid Beef.



Le Whisky qui tient aujourd'hui le premier rang dans le monde est le

DEWAR

MARCHANDS — MERCHANTS

MM. L. Bécigneul, (Lake Megantic.)
" H. H. Guay, Victoriaville.
" P. Simard, St Jérôme.

COMPTABLES-ACCOUNTANTS

M. Alex. Desmarteau.

AVIS

Chaque mois vous serez avisés des maisons d'affaires additionnelles qui se seront mises en règle avec l'Association.

Les Membres Licenciés (Hôteliers et Restaurateurs) sont priés d'exiger de leurs fournisseurs les certificats d'affiliation, émis par l'Association, afin qu'ils se qualifient s'ils ne l'ont pas fait déjà.

A moins de circonstances absolues, les Membres Licenciés, dans tous les cas, ne devraient acheter que de ceux du Commerce qui sont membres en règle avec l'Association.

ORGANE OFFICIEL

Tout membre de l'Association de Montréal ou de la Fédération de la Province a droit à une copie gratuite du Journal " Liqueurs et Tabacs," et, au cas de non livraison, avis devra être donné au Secrétaire.

L. A. LAPOINTE, *Secrétaire.*

Fabricants de Cigares—Cigar Manufacturers

MM. P. Chaput, (La Champagne).
" The Tucket Cigar Co. (Hamilton).
" Armand Larue.
" E. N. Cusson.
" V. Forest.
" L. O. Grothé & Cie.
" Z. Davis.
" Harris, Harkness & Co.

NOTICE

Each month you will be notified of the additional Business Houses which will be in good standing with the Association.

The Licensed Members (Hotel and Restaurant keepers) are requested to ask from their furnishers, certificates of affiliation, issued by the Association, so that they may qualify themselves if they have not done so already.

Unless circumstances absolutely prevent it, License Holders, in all cases, should only purchase from those in the Trade who are Members in good standing with the Association.

OFFICIAL ORGAN

All Members of the Licensed Victuallers' Association of Montreal or the Federation of the Province are entitled to a free copy of the Newspaper " Liqueurs et Tabacs" and, in case of no delivery notice of the fact should be given to the Secretary.

L. A. LAPOINTE *Secretary*

AVIS AUX ABONNES

Les abonnés de ce journal qui ont l'intention de changer d'adresse au 1er mai, nous rendraient service en nous faisant connaître, aussitôt que possible et avant le1er mai, la nouvelle adresse à laquelle "Liqueurs et Tabacs" devra leur être livré après cette date. Tout en nous rendant service, ils seraient certains, ce faisant, de recevoir "Liqueurs et Tabacs" sans interruption.

Ceux de nos abonnés dont les numéros de rue ont été changés par suite de la division de la cité de Montréal en Quartier Est et Quartier Ouest, nous obligeraient également en nous faisant connaître leur numéro nouveau.

La Direction.

ASSEMBLEE GENERALE MENSUELLE DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES DE VINS ET LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL.

L'assemblée générale mensuelle de l'association des Commerçants Licenciés de Vins et Liqueurs de la cité de Montréal a eu lieu , le 4 avril, au Monument National. M. Jas. McCarrey, le vice-président, était au fauteuil, en l'absence du président, M. V. Lemay, retenu chez lui par des affaires personnelles. Etaient présents: MM. V. Bougie, Nap. Tremblay, Naz. Gauthier, A. J. Ayotte, Jos. Bariteau, W. Dépatie, John Mulcahey, A. W. Cusack, G. Lebel, Sylva Grégoire, Ald. Beauchamp, C. Labelle, Z. S. Aubut, Jos. Cusson, Ernest Trudeau, Jas. Cahill, D. Lachapelle, H. Thibault, Jos. Laporte, P. Thibault, P. Scullion, Arthur Hinton, Eust. Ménard, P. Lloyd, Alp. Labelle, le secrétaire, et plusieurs autres.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

Le trésorier, M. V. Bougie, soumet son rapport mensuel, montrant un montant de $3,017.00 en mains, ce rapport est adopté.

La principale question à l'ordre du jour a été le rapport sur les amendements à la loi des licences, à la dernière session, qui fut présenté par le président.

Voici les amendements les plus saillants apportés à la loi des licences à la session dernière, en ce qui concerne le commerce des vins et liqueurs.

Transferts

Un point très important était celui des transferts. Un hôtelier ou un restaurateur qui transférait sa licence dans les douze mois de la date à laquelle il l'avait d'abord obtenue, devait payer trois cents pour cent du droit de licence en vertu de l'ancienne loi amendée. D'après le nouvel amendement, il ne paiera plus que cent pour cent, dans ce cas. Quand il aura possédé sa licence pendant plus d'un an, le droit de transfert est réduit à $200 dans tous les cas de transfert ordinaire; tandis qu'antérieurement, il devait payer, selon le cas, cent pour cent ou cinquante pour cent du montant de la licence.

Le transfert survenant par suite de décès du licencié, le droit de transfert reste à $25.00.

Quand un transfert est accordé par suite d'une cession judiciaire ou volontaire dans un cas d'insolvabilité "bona fide," la taxe de transfert est de $75.00 pour Montréal, et $50.00 pour Québec. C'est une disposition qui ne figurait pas dans la loi précédemment. Le projet d'amendement se référant aux clauses résolutoires a été biffé à la demande de l'Association.

Clubs

Les clubs ont beaucoup fait parler d'eux depuis plusieurs mois, grâce aux amendements obtenus à la loi des licences on en parlera moins dans l'avenir.

Toute demande de club devra être affichée pendant quinze jours à un endroit bien en vue ouvert au public dans le bureau du greffier des commissaires de licences où dans celui du greffier ou du secrétaire trésorier des municipalités, suivant le cas, avant d'être adressée au trésorier provincial. La maison du club devra être à une distance d'au moins 60 pieds de tout hôtel ou restaurant muni de licence, situé sur le même côté de la rue. Aucune buvette n'est tolérée dans un club licencié en vertu de la loi des licences.

En outre, les clubs seront inspectés et les inspecteurs auront accès aux livres et pièces justificatives des écritures.

Licences des municipalités annexées

Un point est- également réglé, en ce qui concerne les licences des territoires annexés. Les licences seront maintenues dans le territoire appartenant antérieurement à la municipalité annexée. Ainsi les licences de St-Henri et de Ste-Cunégonde devront rester dans les quartiers Saint-Henri et Ste-Cunégonde de Montréal et s'ajouteront au nombre des licences fixé pour la Cité de Montréal.

Licences personnelles

Un point également important était d'obtenir que la licence devint de plus en plus personnelle pour le licencié lui-

Jules Robin & Cie

COGNAC

LE

COGNAC

Jules Robin & Cie.

a été un leader sur le marché canadien pendant au-delà d'un demi-siècle et entend conserver sa position . . . . . .

même. Le propriétaire de l'immeuble sur lequel repose la licence peut être plus ou moins disposé à abuser de sa situation, soit pour obtenir la licence à son nom ou avantager une autre personne au détriment du licencié actuel. Un amendement à l'article 26 y rémédie en disant, que la préférence devra, autant que possible, et selon les circonstances, être donnée aux locaux occupés par des aubergistes ou des restaurateurs pendant l'année au cours de laquelle est faite la demande de confirmation du certificat, " sauf dans les cas où le locateur demande au porteur de licence une augmentation de loyer ou refuse de renouveler le bail en sa faveur pour des raisons jugées insuffisantes par les commissaires des licences ".

A noter également que les vingt-cinq chambres ou plus que doit contenir un hôtel sont des chambres à coucher.

Pour les épiciers

L'article 47 est amendé en y ajoutant: " Aucun porteur d'une licence pour la vente en détail des liqueurs enivrantes ne doit employer de voyageurs de commerce pour solliciter et prendre des commandes dans son intérêt ".

Par la suppression de l'article 49, sont également supprimées "les licences pour le commerce en gros et en détail" des liqueurs enivrantes. La licence sera ou de gros ou de détail, mais pas des deux.

L'assemblée est unanime à féliciter le bureau de direction et le secrétaire de son travail et de ses efforts, si bien couronnés d'un plein succès et un vote de remerciements lui est voté en conséquence.

Le secrétaire fait rapport que 15 nouveaux membres ont été admis depuis la dernière assemblée mensuelle, puis l'assemblée s'ajourne.

GENERAL MONTHLY MEETING OF THE LICENSED VICTUALLERS' ASSOCIATION OF MONTREAL.

This meeting was held, April 4th, 1906, at the Monument National, M. Jas. McCarrey, presiding, owing to the absence of Mr. Victor Lemay, the president.

Were also present: Messers. V. Bougie, Nap. Tremblay, Nàz. Gauthier, A. J. Ayotte, Jos. Bariteau, W. Décarie, John Mulcahey, A. W. Cusack, G. Lebel, Sylva Grégoire, Ald. Beauchamp, C. Labelle, Z. S. Aubut, Jos. Cusson, Ernest Trudeau, Jas. Cahill, D. Lachapelle, H. Thibault, Jos. Laporte, P. Thibault, P. Scullion, Arthur Hinton, Eust. Ménard, P. Lloyd, Alp. Labelle, the secretary, and many others.

The minutes of the preceeding meeting are approved.

The treasurer, Mr. V. Bougie, submits his monthly report, showing a surplus of $3,017, this report is approved.

The principal business of the day was the report on the amendments to the License Law, such as presented during the last session, by the president.

The Amendments to the License Law

The following are the amendments of greatest interest to the wine and liquor trade which have been made to the License Law, during the last session.

Transfers

A very important point was of the tax for transferring of licenses. A hotel or restaurant keeper who transferred his license within twelve months of the date upon which he obtained it, had to pay 300 per cent. of the amount of the license, under the old law now amended. Under the new amendment in such a case, he will pay only 100 per cent. If he be in possession of his license for more than one year, the transfer-tax is reduced to $200.00 in all cases of ordinary transfer; whereas heretofore he was obliged to pay, according to circumstances, 100 per cent. or 50 per cent. of the amount of the license.

Should the tranfer be caused by the death of the license-holder, the transfer taxes remain $25.00.

When a transfer is necessitated by bankruptcy or bona fide insolvability, the transfer tax will be $75.00 for Montreal and $50.00 for Quebec. This clause did not figure in the former law. The proposed amendments relating to resolutive clauses was struck off at the demand of the Association.

The question of transfer-taxes was one of vital importance to the liquor dealers for as we have already said, they were treated in a most unjust manner. Not only was this transfer-tax applied to their trade alone, but it was such a heavy burden that it prevented a large number of legal and legitimate transactions from taking place. Considering the Provincial Treasury's urgent need of money, it was gained when a considerable reduction was obtained and we should congratulate all those who helped to bring about this result.

Clubs

The clubs have been much under discussion for several months; thanks to the amendments to the License Law which have been obtained, there will be less said about them in the future.

All applications for clubs must be posted for 15 days in plain sight, open to the public, in the office of the license commissioners' clerk, or in that of the city clerk, secretary or treasurer of the municipalities, according to circumstances, before being forwarded to the Provincial Treasurer.

The club house must be situated at a distance of at least 60 feet from any hotel or restaurant possessing a license, on the same side of a street.

No bar will be tolerated in a licensed club, under the license law.

This clause alone will suffice to prevent the continual formation of clubs as in the past.

Besides, the clubs will be inspected, and the inspectors will have acces to the books and records.

This will be a death-blow to the bar clubs.

Licenses in annex municipalities

Another point which has also been adjusted is that which concerns the licenses of annexed territories. The licenses will hold good in such territories the same as before annexation. Thus the licenses of St. Henry and Ste. Cunegonde will remain in St. Henry and Ste. Cunegonde wards of Montreal, and the licenses will be added to the number of licenses fixed for the City of Montreal.

A license is a personal property

Another point of equal importance, was that the license becomes still more the personal property of the license-holder. The owner of the property where the license is held might take more or less advantage of his position, either in order to obtain the license in his name or to favour another person to the detriment of the present license-holder. An amendment to article 26 remedies this by saying: That the preference should be given as much as possible and according to the circumstances to premises occupied by hotel or restaurant keepers during the year, in the course of which the confirmation of the certificate is requested, " except in the cases where the proprietor increases the rent of the license-holder or refuse to renew his lease for reasons deemed insufficient by the License Commissioners."

It must also be noticed that the twenty-five rooms or more which a hotel should contain must be bed-rooms.

For the Grocers

Article 47 is amended by adding "no person holding a license for the retailing of intoxicating liquors may employ commercial travellers to solicit or take orders on his behalf."

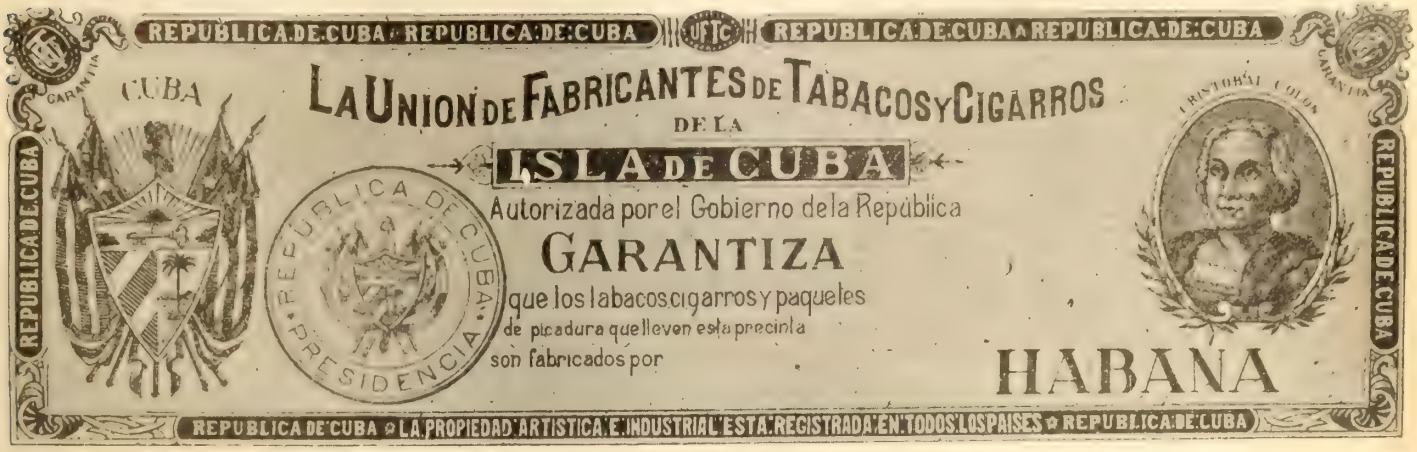
Under article 49 "licenses for both wholesale and retail of intoxicating liquors are also supressed. The license may be either wholesale or retail, but not for both.

The meeting is unanimous in congratulating the Board of directors and the secretary for their successful efforts and therefore a vote of thanks in their favor is given.

The secretary reports that 15 new members have been admitted to the Association since the last meeting and the meeting then adjourns.

Facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent

"L'UNION DES FABRICANTS DE TABACS ET CIGARES DE L'ILE DE CUBA"



La vignette ci-dessus, est un facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent la société : **"Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba,"** comme preuve de la provenance des tabacs, cigares et paquets de choix fabriqués à CUBA.

Les consommateurs de ces produits, qui désirent se procurer ceux qui se fabriquent à CUBA, avec de la véritable **"FEUILLE CUBAINE,"** ne devront pas acheter d'autres tabacs, cigares, et paquets de choix, que ceux qui portent sur leur enveloppe l'ETIQUETTE ou le sceau de garantie, de **"l'Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba;"** laquelle poursuivra, d'après la loi, ceux qui falsifient ou imitent, ou par tout autre moyen essayent de rendre inefficace la garantie qu'elle accorde.

COULEURS DE L'ETIQUETTE. — Elle est gravée en noir sur fond bleu pâle. Le facsimilé du sceau de la Présidence de la République est en bleu ciel.

Dans l'espace qui paraît non employé sur l'ETIQUETTE, est porté le nom du fabricant qui en fait usage.

MARCA REGISTRADA

POR LARRAÑAGA

ESTABLECIDA EN 1834

Grande Manufacture Indépendante de Tabacs de Vuelta Abajo.

de ANTONIA LOPEZCUERVO, Vve RIVERO.

GERANTS : Antonio J. Rivero. — Ricardo E. Rivero.

Bureaux : BELASCOAIN, 2 B.

Adresse télégraphique : LARRANAGA, Havane.

Codes télégraphiques : A.B.C. 4e et 5e Editions. — Lieber's Standard (Edition espagnole.)

Téléphone : 1138 (avec communication s'étendant à tous les départements de la manufacture.)

Boite de Poste : 374

GRAND PRIX DANS VINGT EXPOSITIONS

DERNIERE RECOMPENCE OBTENUE :

GRAND PRIX AVEC MEDAILLE D'OR

A LIEGE, 1905.

REPRESENTANTS ET AGENTS DANS TOUTES LES GRANDES VILLES DU MONDE

Agents pour la vente au Canada

CHARLES LANDAU,

MONTREAL. Boite de Poste 497.

ASSEMBLEE DU BUREAU DE DIRECTION

A une assemblée du [illegible] avril 1906, sous la présidence de M. Victor Lemay, étaient présents:

MM. Jas. McCarrey, V. Bougie, H. A. Dansereau, N. Tremblay, Jos. Bariteu, A. J. Ayotte, E. Masse, et le secrétaire.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et ratifiées.

Sont également soumises et lues les correspondances suivantes: de M. F.-X. St-Charles, Re-Association des hôteliers de la Province; de M. L. A. Wilson, Re-souscription à l'Hôtel-Dieu et réponse de l'Association, à Madame J. G. H. Bergeron, sur la même question; de MM. Geo. Cloutier, Phil. Doucet, Hector Lafleur, H. Paquin, J. A. N. Bourassa, J. P. Jutras, Adams et Nobert, T. Patenaude, Paul Dubuc, G. Nolin, et Jos. Daigneault, Re-contribution de Liqueurs & Tabacs, et réponse, Re-adresses des membres.

Proposé par M. V. Bougie, secondé par M. Nap .Tremblay, que les personnes suivantes soient admises membres de l'Association:

Will. A. Mitchell, voyageur, 614 St-Antoine; Alfred Trudel, hôtelier, 352 Craig Ouest; John Kilbude, hôtelier, 473 St-Jacques; Hors. Piché, hôtelier, 708 Notre-Dame Ouest; Louis Pozner, hôtelier, 307 William; A. Panneton, hôtelier, 119 St-Laurent; Madame J. Lanctôt, hôtelier, 730 Ontario; A. Berthelette, hôtelier, 1451 Ste-Catherine Est; Grias Gauthier, hôtelier, 629 St-Laurent; Antoine Pigeon, hôtelier, 150 Lafontaine; Isaïe Samson, hôtelier, 1132 De Montigny; Wilfrid Lacroix, hôtelier, 945 St-Laurent; J. A. Beaulieu, hôtelier, 1410 Notre-Dame Est; Richard Knox, hôtelier, 198 St. Patrick; Harris, Harkness & Co., fabricants de cigares, 234 St-Paul. Adopté.

Il est résolu de rayer de la liste des membres, les noms des personnes suivantes qui ont cessé les affaires et ne répondent point à la demande de leur contribution: –

Alex. McDonald, Geo. Cloutier, J. A. N. Bourassa, H. Paquin, Hector Lafleur, Phil. Doucet, F. McCarrey, J. A. Gauthier, J. P. Jutras, Paul Dubuc.

M. Bariteau fait rapport qu'il a eu une entrevue avec M. L. Côté au sujet de la photographie du groupe du bureau de direction, disant que le coût total sera de $150.00, y compris les dix photographies diminutives et que l'ouvrage est très bien fait.

Il est proposé par M. Nap. Tremblay, secondé par M. H. A. Dansereau, que ce rapport soit accepté. Adopté.

Après l'adoption de quelques comptes, l'assemblée s'ajourne.

BOARD OF DIRECTORS MEETING

This meeting was held, April 3rd, 1906, Mr. Victor Lemay, presiding.

Were also present: Messrs. Jas. McCarrey, V. Bougie, H. A. Dansereau, N. Tremblay, Jos. Bariteau, A. J. Ayotte, E. Masse and the Secretary.

The minutes of the preceeding meeting are read and ratified.

Following letters are read from: Mr. F.-X. St-Charles, Re-Licensed Victuallers' Association of the P. Q.; from Mr. L. A. Wilson, Re-subscription to Hotel-Dieu, answer thereto from the Association to Mrs. J. G. H. Bergeron on the same subject; from Messrs. Cloutier, Doucet, H. Lafleur, Paquin, J. Bourassa, Jutras, Adams & Nobert, Patenaude, Dubuc, Nolin & Daigneault, Re-contributions; from "Liqueurs & Tabacs", Re-adresses of members.

It is proposed by Mr. V. Bougie, seconded by Mr. N. Tremblay, that the following be admitted members of the Association:

Will. A. Mitchell, traveller, 614 St. Antoine; Alfred Trudel, hotel keeper, 352 Craig West; John Kilbude, hotel keeper, 473 St. James; Hors. Piché, hotel keeper, 708 Notre Dame West; Louis Pozner, hotel keeper, 307 William; A. Panneton, hotel keeper, 119 St. Lawrence; Madame J. Lanctôt, hotel keeper, 730 Ontario; A. Berthelette, hotel keeper, 1451 Ste. Catherine East; Cyrias Gauthier, hotel keeper, 629 St. Lawrence; Antoine Pigeon, hotel keeper, 150 Lafontaine; Isaïe Samson, hotel keeper, 1132 De Montigny; Wilfrid Lacroix, hotel keeper, 945 St. Lawrence; J. A. Beaulieu, hotel keeper, 1410 Notre Dame East; Richard Knox, hotel keeper, 198 St Patrick; Harris, Harkness & Co., cigar mfrs., 234 St. Paul. Adopted.

It is decided to strike off the membership list following parties who have either gone out of business or have not paid their dues:

Alex. McDonald, Geo. Cloutier, J. A. N. Bourassa, H. Paquin, Hector Lafleur, Phil. Doucet, F. McCarrey, J. A. Gauthier, J. P. Jutras and Paul Dubuc.

Mr. Bariteau reports having seen Mr. L. Côté regarding the picture of the group of the directors, the cost of the same to be $150.00, including ten smaller pictures and that the work is very well done.

It is proposed by Mr. N. Tremblay, seconded by M. H. A. Dansereau, that this report be adopted.

After auditing various accounts, the meeting adjourns.

Si un homme réfléchi ne peut pas trouver quelque satisfaction dans son commerce, il ferait mieux de se chercher quelque autre occupation.

ASSEMBLEE DU BUREAU DE DIRECTION

A une assemblée du bureau de direction, tenue le 24 avril 1906, sous la présidence de M. V. Lemay, étaient présents:

MM. Jas. McCarrey, Jos. Bariteau, H. A. Dansereau, Nap. Tremblay, Naz. Gauthier, A. J. Ayotte et le secrétaire.

Les minutes de la dernier assemblée sont lues et approvuées.

Sont également soumises et lues les correspondances suivantes; de MM. T. Lapierre, démission; D. Larose, J. A. Carrignan, et Thomas Burdeet, Re-contribution.

Il est résolu d'accepter la démission de M. T. Lapierre comme membre.

Il est proposé par M. Naz. Gauhtier, secondé par M. Nap. Tremblay, que les personnes suivantes soient admises membres de l'Association:

Curt. Naumann, hôtelier, 224 St-Laurent; I. Forest, hôtelier, 590 Ontario.

Le secrétaire reçoit instruction de faire les représentations nécessaires au trésorier provincial, afin qu'il n'accorde point de licence à certains clubs qui tout dernièrement ont été trouvés coupables d'infraction à la loi, et qui sont généralement connus comme des buvettes déguisées sous le nom de clubs.

Plusieurs comptes sont approuvés et la séance est levée.

BOARD OF DIRECTORS MEETING

This meeting was held, April, 2[illegible]h, 1906, Mr. V. Lemay, presiding.

Were also present: Messrs. Jas. McCarrey, Jos. Bariteau, A. J. Ayotte, H. A. Dansereau, Naz. Gauthier and the Secretary.

After reading and ratifying the minutes of the preceeding meeting, following letters are read: from Mr. T. Lapierre, Re-resignation; from Messers. D. Larose, J. A. Carignan and T. Burdett, Re-contributions.

The resignation of Mr. T. Lapierre is accepted.

It is proposed by M. N. Gauthier, seconded by Mr. Nap. Tremblay, that following parties be admitted to membership in the Association.

C. Naumann, hotel keeper, 224 St. Lawrence; I. Forest, hotel keeper, 590 Ontario.

The Secretary is instructed to communicate with the Provincial Secretary in order to oppose the granting of licenses to clubs which have lately violated the law and which are nothing else but bars parading under the name of clubs.

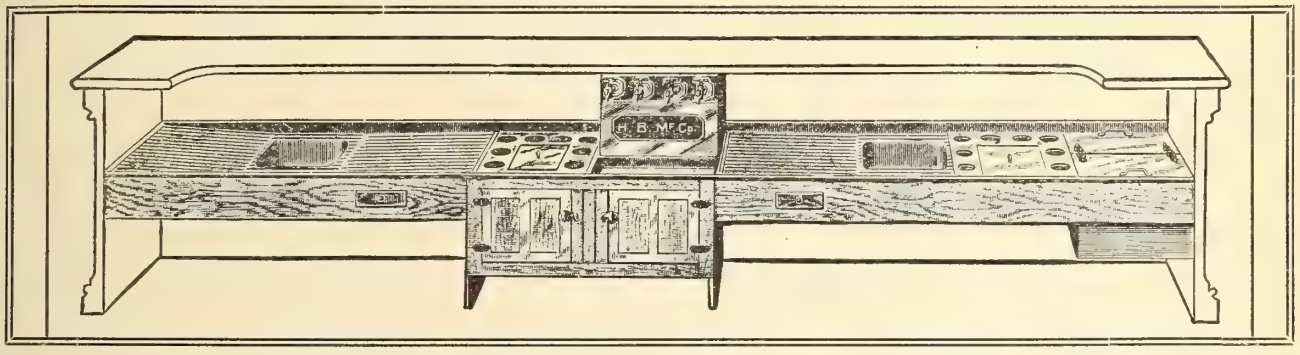
After auditing various accounts, the meeting adjourns.

Un Moyen de Gagner de l'Argent

CONSISTE A L'ECONOMISER,

EN ACHETANT DES MANUFACTURIERS.

Nous vendons nos marchandises directement au consommateur aux prix de manufacture; ceci est en soi-même une grande économie, et comme nos marchandises sont **Faites au Canada,** nous sommes à même d'abaisser encore le prix, car nous nous dispensons des frais de douane.



DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE DE:

Pompes à Bière, Tuyaux en Métal et en Caoutchouc, Robinets de Bars, Cabinets et "Workboards," etc., Extracteurs de Bouchons, Compresseurs de Citrons, Crachoirs, Etc. . . .

THE HAMILTON BRASS M'F'G. CO., LTD

TEL. BELL MAIN 3245. TEL. DES MARCHANDS, 774.

327, RUE CRAIG OUEST (ANCIENNEMENT 773) MONTREAL.

BUREAU PRINCIPAL ET MANUFACTURE, HAMILTON, ONT.

ASSOCIATION DES HOTELIERS DE LA PROVINCE DE QUEBEC

Nous avons en son temps annoncé la formation de cett[illegible] Nous voyons qu'elle a eu une Assemblée générale. Le C[illegible]:

Le trente[illegible] l'assemblée générale des membres de l'"Association [illegible] Province de Québec", tenue [illegible]rd, sous la présidence de Thomas J. Samson, [illegible]

Entre [illegible] importantes discussions [illegible]ée, une correspondance parue dernièrement dans les journaux d'Ontario, touchant les hôtels de campagne dans la Province de Québec, a donné sujet à longues discussions.

L'Association reconnait qu'il y a beaucoup à faire pour l'amélioration de beaucoup de nos hôtels de la campagne, et tous les membres sont bien disposés à rivaliser d'ardeur afin de donner au public voyageur le confort auquel il a droit et supporter une comparaison avantageuse avec les hôtels de la campagne des autres provinces.

Les hôteliers qui sont encore en dehors de l'Association devront nécessairement entrer dans le mouvement s'ils veulent profiter des privilèges accordés par la charte d'incorporation.

Parmi les hôteliers présents à l'assemblée on remarquait:

MM. L. A. Lavigne, Trois-Pistoles, vice-président; J. B. Gosselin, Plessisville; E. A. Lambert, Beauceville; Philomon Gilbert, Scott; Jos. Jauvin, Plessisville; Geo. Couture, Ste-Julie; Geo. Rouleau, St-Paul Chester; Henri Deschêne, Saint-Alexandre; Nestor Juneau, St-Paulin; Zoël Marceau, Lyster; P. A. Tanguay, St-Joseph; Alfred Pailleur, Methot's Mill; J. S. Gagnon, St-Paschal; D. Grégoire, Ste-Agathe; H. Blais, Courcelles; Louis Landry, Ste-Hénédine; A. Brousseau, St-Evariste; O. Larr[illegible], Ste-Luce Rimouski; Jos. Larochelle, East Brompton; J. Boutin, St-Sébastien; Jos. Audet, St-Anselme; J. A. Cloutier, St-Joseph; Adolphe Lessard, St-Joseph; Jos. Larochelle, Ste-Marie; Gaudiose Plante, Saint-Joseph; Pierre Roberge, Tring Junction; J. A. Ouellet, Cabano, Témiscouata; A. Gagnon, St-Léon Standon; B. Dionne, Ste-Rose, Témiscouata; Jos. Quirion, St-Ephrem; Pant. Ouellet, Kamouraska; N. Beaulieu, Trois-Pistoles; Jos. Lavoie, St-André; Théo. Poirier, Matapédiac; Jos. Rivard, St-Barnabé; Chs. Pearson, Amqui, Rimouski; C. Marcouiller, Charette's Mill; M. Blier, St-Eleuthère; J. O. Goyette, Cabane Ronde, L'Assomption; O. O. Payette, St-Paul l'Ermite, L'Assomption; H. Dallaire, Broughton; Alfred Grenier, Lanoraie; Jos. Lavoie, Amqui, Rimouski; Arthur Boulanger, Yamachiche; E. Demers, St-Jacques, Laprairie; F. X. Potvin, St-Pamphile, L'Islet; S. Dubé, Ste-Perpétue; Gédéon Duval, Tring Jonction; C. Dallaire, St-Ludger; Jos. Grégoire, East Brompton; J. B. d'Anjou, Ste-Luce, Rimouski; J. M. Doré, Ste-Marie, Beauce, secrétaire-trésorier.

SOIGNEZ VOTRE TENUE

Voici une histoire vraie dont la morale est facile à tirer:

Un jeune homme, en quête d'une situation, alla voir, il n'y a pas longtemps, un homme occupant une position élevée dans le monde des hommes d'affaires. Comme il avait une excellent lettre de recommandation, il obtint une entrevue et la conversation suivante s'engagea:

"Je veux vous donner une occasion de montrer ce que vous pouvez faire", dit l'homme d'affaires, "mais je désire que vous compreniez bien que je le fais simplement, parce qu'un de mes amis m'informe que vous êtes honnête, industrieux et intelligent. Si ce n'était que pour vous seul, je ne vous aurais jamais donné d'emploi, et il faut que vous me promettiez que vous allez changer".

"Changer?" interrogea le jeune homme avec quelques surprise. "Que voulez-vous dire?"

"Voici", répliqua l'homme d'affaires, "comme je parle dans votre intérêt, j'espère que vous me permettrez de m'expliquer franchement et que vous ne vous trouverez pas blessé de ce que je vais vous dire. Vous êtes venu me voir, en quête d'une situation et j'étais quelque peu anxieux de voir par moi-même quelle sorte d'homme vous étiez. Pour parler franchement, la première impression que vous m'avez produite était rien moins qu'agréable. Votre tenue est négligée Votre pantalon fait poche aux genoux, votre veston est plissé et luisant aux poignets et aux coudes. Vos chaussures n'ont pas été cirées depuis plusieurs jours, et différents autres détails s'accumulent pour déceler à l'évidence votre pauvreté. Vos vêtements sont râpés et aucun homme d'affaires ne désire avoir autour de lui des gens aux vêtements râpés, qui ne constituent pas une bonne publicité pour sa maison.

"Je ne désire pas que vous pensiez que c'est l'habit qui fait l'homme; mais il n'en est pas moins vrai qu'une bonne apparence rachète un grand nombre de défauts. Une tenue soignée est un indice du respect de soi-même et l'homme qui se respecte assez pour veiller à ce que sa tenue paraisse aussi soignée que possible, aura cent occasions de réussir contre une accordée à l'homme qui semble être dans le besoin. Ce principe peut être entièrement erroné, mais il est indéniable qu'il est fondé sur un raisonnement plus ou moins logique. Si un homme est soigné dans sa tenue, il est tout probable qu'il apportera du soin à la conduite de vos affaires.

"Bien plus, si son apparence est telle qu'elle vous donne une bonne impression au sujet de ses aptitudes, il y a tout lieu de penser que le public sera impressionné de la même manière. Pour tenir son rang dans les affaires, un marchand doit indiquer par tous les moyens qu'il est prospère—le public fait volontiers comme les rats qui abandonnent le navire sur le point de sombrer—et ce marchand ne peut pas paraître prospère, s'il s'entoure d'hommes dont les vêtements sont troués aux coudes".

Le jeune homme prit la leçon du bon côté et il y a tout lieu de croire qu'il tiendra la promesse faite de se réformer.

Cette histoire n'est pas simplement racontée à titre d'anecdote; elle renferme une leçon des plus précieuses pour le jeune homme qui a besoin d'un avertissement de cette sorte.

Elle montre l'importance d'une tenue soignée, quand on est dans les affaires. Demandez à un homme d'affaires de votre connaissance de vous dire ce qu'il en pense.

TENEZ-VOUS PRET POUR LA BELLE SAISON

La belle saison sera bientôt arrivée et on a déjà commencé d'une manière générale à nettoyer les magasins de vente au détail et à leur donner un air brillant. Quand un client entre dans un magasin qui a tout au moins un air de décence à l'extérieur et voit qu'à l'intérieur tout est dans le chaos, le désordre, que les vitrines d'étalage ne sont pas bien tenues est que l'atmosphère est viciée, il est probable qu'il ne désirera pas renouveler sa visite. Parmi les marchands entreprenants, il en est relativement peu qui n'aient pas déjà donné l'attention voulue à ces détails, qui sont réellement d'une grande importance; mais ceux qui ne l'ont pas encore fait devraient se rendre compte qu'il est grandement temps d'y songer et de se mettre résolument à l'ouvrage.

Les marchands, propriétaires de petits établissements et occupés pendant la journée, ne pourraient mettre mieux à profit un peu de temps après leur journée finie, qu'en consacrant quelques heures de temps en temps à l'examen soigneux de leur stock pour l'arranger de manière à donner une bonne apparence générale au magasin.

Un petit stock bien tenu, arrangé et disposé avec soin peut faire plus d'effet qu'un stock beaucoup plus important qui reste indéfiniment sur les rayons sans qu'on y touche jamais pour essayer une nouvelle disposition.

PAR DECISION ROYALE

"CANADIAN CLUB" WHISKY.

"IMPERIAL" WHISKY.

DISTILLÉS ET EMBOUTEILLÉS PAR

HIRAM WALKER & SONS, LIMITED.

WALKERVILLE, ONTARIO, CANADA.

ENTREPOTS :

LONDON, NEW-YORK, CHICAGO, VILLE DE MEXICO, VICTORIA, B. C.

AGENTS : WALTER R. WONHAM & SONS

6 RUE ST-SACRAMENT, MONTREAL

EVITEZ DE DISCUTER AVEC LES CLIENTS

Tout vendeur dans un magasin devrait éviter de discuter avec les clients. Si un acheteur fait une objection, répondez lui courtoisement, mais n'entamez pas de discussion. Il faut toujours deux personnes pour argumenter.

Naturellement vous pouvez connaître le sujet en question dix fois mieux que le client, telle peut du moins être votre opinion. Vous pouvez avoir raison; mais il est bon de vous souvenir qu'il y a neuf chances sur dix pour que, si vous triomphez dans le débat, votre client se trouve offensé et que vous perdiez sa clientèle.

Un homme peut souvent dire que, quand il a tort, il aime qu'on le lui dise; peu importe, cela n'est pas exact. Personne n'aime avoir le dessous dans une discussion.

Il se peut qu'un homme aime à s'apercevoir qu'il a tort, mais il préférerait que ce fût à un autre moment. C'est pourquoi quantité d'hommes continuent opiniâtrement à s'en tenir à leur argument quand ils sont moralement convaincus qu'ils ont tort, simplement pour le prendre de haut.

Il est aussi de très mauvais genre de discuter avec un commis et un vendeur, quand il y a des clients dans le magasin. Dans un moment pareil, ne parlez même pas entre vous de choses étrangères au commerce. Quoi que vous fassiez, ne chuchotez pas à l'oreille l'un de l'autre, quand vous servez un acheteur. Celui-ci pourrait penser qu'il est l'objet de la conversation.

Si vous avez quelque chose à vous dire, attendez qu'il n'y ait personne d'autre que vous au magasin.

Certains commis de magasin liront ces conseils et en feront des gorges chaudes. Ce sont cependant ces choses qui établissent une différence entre un magasin de premier ordre et un magasin moins bien tenu. A vous de voir quel est celui où vous préférez travailler. Si vous avez assez de capacités pour attirer la clientèle à votre magasin, ces questions se résoudront d'elles-mêmes, car vous serez trop occupé pour penser à de telles choses.

LA MANIERE DE BOIRE LE VIN

Pour goûter parfaitement un vin fin et âgé, il faut avoir une connaissance approfondie de l'art de servir les vins de choix, art qui est le résultat de l'expérience des épicuriens et qui fait partie de la science des véritables buveurs de vin.

Une bouteille de vieux vin contient toujours plus ou moins de dépôt appelé "la chemise" et qui est considéré par les connaisseurs comme la seule garantie d'âge et de pureté; ce dépôt, si on le remue en manipulant maladroitement la bouteille, trouble le vin et lui communique un goût désagréable.

Pour éviter cet inconvénient, le vin de Bordeaux ou de Bourgogne devrait être placé dans la salle à manger douze heures avant le repas et décanté quelques heures avant de le servir. Après avoir débouché la bouteille avec soin, sans la remuer, il faut pencher celle-ci lentement et verser le vin clair avec précaution dans des carafes absolument propres, jusqu'à ce que le dépôt atteigne le goulot de la bouteille; ce dépôt est ainsi perdu avec une faible quantité de vin. Cette opération délicate est grandement facilitée, pour les mains qui n'en ont pas l'habitude, par l'usage d'un panier à bouteille dans lequel la bouteille conserve la même position que dans la cave. Avec ce panier, le bouchon est retiré sans déranger le contenu de la bouteille, sans changer la position de cette dernière et, avant de décanter, l'orifice de la bouteille devra être soigneusement essuyé avec une serviette propre.

Le vin de Bordeaux devra être servi à une température de 60 degrés et le vin de Bourgogne à 70 degrés Fahrenheit, température facilement obtenue en enveloppant la bouteille d'une serviette trempée dans l'eau chaude et qu'on a fait sécher. Le vin blanc devra être amené à 45 degrés Fahrenheit; ce sont les températures qui développent le mieux le bouquet de ces vins et c'est du bouquet que dépend la moitié du plaisir que l'on éprouve à boire du vin.

Beaucoup de personnes préfèrent le vin de table ordinaire mélangé avec de l'eau ordinaire ou de l'eau minérale; l'usage de la glace doit être rejeté.

Le verre dans lequel on boit joue aussi une partie très importante dans l'art de boire le vin. Pour le vin rouge, il convient d'employer un verre fin et mince, tandis que pour le vin blanc, les verres minces iridescents ou de couleur claire sont en vogue. Il ne faut jamais employer des verres de couleur foncée. Les verres ne doivent jamais être remplis plus qu'il ne faut pour pouvoir agiter le vin sans le renverser, de manière à développer son bouquet.

LE CIDRE EN FRANCE

Le cidre devient rapidement le breuvage le plus populaire en France, dit Edward Conner, dans le journal "Mineral Water Trade." La demande croissante qui se produit pour le cidre dans toutes les classes de la société doit être attribuée uniquement au fait regrettable que le public perd de plus en plus confiance dans la pureté des vins qu'on lui offre. Une falsification incessante sous une forme ou sous une autre a eu et continue à exercer de tels effets sur l'industrie du vin du pays que les fabricants de vin n'ont jamais été plus embarrassés pour savoir comment agir au mieux de leurs intérêts. Toutefois, il ne faut pas mal interpréter cette remarque pénible; elle ne signifie pas, comme certains paraissent en conclure que les vains sains et bons sont chose du passé en France. Néanmoins, la confiance du public a été fortement ébranlée dernièrement, tellement que tous les efforts faits par les marchands honnêtes et irréprochables pour ramener la confiance n'ont reçu que très peu d'encouragement.

L'industrie du cidre en France n'a jamais été dans une si belle condition. La récolte des pommes de l'année dernière a été si forte que les fabricants de cidre n'ont pas eu un nombre suffisant de tonneaux. On admettra que la Grande-Bretagne et l'Allemagne deviennent rapidement des centres producteurs de cidre d'une grande importance; on ne peut pas dire que la France craigne d'être immédiatement évincée du marché du cidre par ces deux nations; malgré la concurrence active, il y a suffisamment de place dans le monde, dit-on, pour que ces trois pays cultivent le pommier et fassent du cidre sans s'ingérer dans la prospérité commerciale l'une de l'autre. Les caves n'ont jamais été aussi pleines de bon cidre que maintenant, fait agréable à savoir et dont se réjouissent avec beaucoup de raison les cultivateurs et les fabricants de cidre.

Les Cognacs de choix

MM. Motard, Fils & Senécal nous informent qu'ils recevront sous peu une expédition directe des fameuses eaux-de-vie de la maison V. Fournier & Cie. de Châteauneuf-Cognac. Ces cognacs proviennent des meilleurs vignobles des Charentes et sont, par conséquent, d'une qualité excellente. MM. V. Fournier & Cie sont dans les meilleures conditions possibles pour fournir des produits de choix; ils sont propriétaires de trois distilleries et de vignobles situés dans les districts des Fins Bois, de la Grande Champagne et de la Petite Champagne. MM. Motard, fils & Senécal garantissent absolument la qualité de ces cognacs et enverront des échantillons aux hôteliers qui leur en feront la demande.

Les ventes du vin Phosphaté des RR. Pères Trappistes ont pris une telle importance aux Etats-Unis que MM. Motard, Fils & Senécal viennent de fonder une succursale à Rouses' Point, dans l'Etat de New-York. M. Oscar Motard, un des associés dirigera la branche américaine.

"Dry Monopole" de Heidsieck

Le Champagne "Dry Monopole" de Heidsieck & Co. a été spécialement choisi pour la table des Invités au Banquet offert par la Société de St. Patrick, à l'Hôtel Windsor, et au banquet de la Société St. George, qui a eu lieu à l'Hôtel Place Viger.

La seule véritable EAU DE VICHY CELESTINS

INSISTEZ POUR QUE LE NOM

CELESTINS

Soit sur chaque bouteille. C'est une garantie d'authenticité.
Cette source est sous le controle du Gouvernement de la République Française et seules les eaux qui en proviennent sont autorisées à porter le nom de CELESTINS.

Vichy-Célestins

Evitez les Imitations

La garantie que vous avez la véritabe

EAU DE

VICHY-CÉLESTINS

Est cette bande tricolore sur chaque bouteille.

SE VEND EN BOUTEILLES SEULEMENT

BOIVIN, WILSON & CIE., SEULS AGENTS.

520 RUE ST. PAUL, - MONTREAL.

COMMENT ON REUSSIT EN AFFAIRES

M. F. C. Larivière, président de la Société Amiot, Lecours et Larivière, a donné le 4 avril, à la Chambre de Commerce du District de Montréal, une conférence très goûtée de ses auditeurs que nous sommes heureux de pouvoir reproduire in extenso dans le présent numéro.

M. Larivière, dont nous publions également le portrait, est bien situé pour traiter du sujet "Comment on réussit en affaires," car il a lui-même réussi. Il parle donc avec expérience et en connaissance de cause et il y a tout profit pour ceux qui n'ont pas encore atteint le succès à mettre en pratique les conseils qu'il leur donne.

CONFERENCE

Donnée par M. Fred. Larivière, Président de Amiot, eLcours & Larivière, Incorporée, devant la Chambre de Commerce du District de Montréal, à une assemblée générale de ses membres, tenue le 4 avril 1906.

Comment réussir en affaires.

A la demande de plusieurs de mes amis, membres du Conseil de cette Chambre, dont j'ai l'honneur de faire partie, j'ai cru devoir accepter l'invitation qui m'a été faite de vous communiquer mes vues sur l'important sujet "Comment réussir en affaires."

J'admets bien sincèrement que sur cette question les opinions sont très partagées; néanmoins je vais vous faire part des études sérieuses que j'en ai faites et des moyens que mes vingt-cinq années d'expérience me suggèrent.

L'ambition.

J'étudierai d'abord la conduite des jeunes gens et je me demande s'ils apprécient à sa juste valeur le temps qui passe si rapidement. — Pour eux c'est le temps de la vision et des rêves, mais c'est aussi le temps de la possibilité, de l'opportunité et de l'enthousiasme. — C'est dans la jeunesse que les caractères se forment et que les destinées se tracent, et tout en confessant qu'il faut avoir confiance en la Providence, je crois que nous sommes appelés, pour une grande part du moins, à préparer nous-mêmes notre position et à déterminer notre destinée.

Ceux qui sont au début de la vie, ont-ils sérieusement pensé à ce qu'ils devraient et pourraient faire, dès maintenant, ayant toujours en vue leur position future. A mon avis ils doivent tendre à devenir des marchands possédant un magasin moderne avec une clientèle considérable pour réaliser des économies sérieuses qui leur permettront de jouir d'une heureuse vieillesse, sans avoir à dépendre de qui que ce soit, ce dont nous avons de nombreux exemples, non seulement dans le commerce qui nous intéresse, mais dans toutes les différentes branches de l'industrie. Ce devrait être là une de leurs ambitions et nul doute qu'ils ont souvent songé aux moyens à prendre pour atteindre le but qu'ils se proposent, car je crois pouvoir affirmer qu'ils ont tous en vue d'être quelqu'un et d'arriver à quelque chose en ce monde.

Le jeune homme qui se choisit une position doit avoir en vue un but déterminé, et concentrer toutes ses actions, ses pensées et ses désirs vers ce but; car la vie au jour le jour, sans souci du lendemain, est dépourvue de tout attrait pour celui qui la poursuit, et elle est un spectacle navrant pour ceux qui la constatent chez autrui. Pour bien faire comprendre mon idée, une telle vie

M. Fred. C. Larivière.

est semblable à un bateau voguant sur la mer, sans gouvernail et sans boussole, se laissant balloter par les flots, pour aller s'échouer sur un récif ou faire naufrage par collision.

Les jeunes gens ne sauraient jamais attacher trop d'importance, ni donner trop de temps à la solution de cette grave question de leurs aspirations futures, que leurs vues devraient toujours tendre à élever, car il est certain que la lutte sera rude, dure et pénible, et que très souvent toutes leurs ambitions ne seront pas satisfaites. Mais avec le désir bien caractérisé chez eux d'atteindre le but proposé ils vivront de l'espérance qui est le baume le plus rafraîchissant dans la vie.

J'en appelle maintenant, Messieurs, à votre expérience pour confirmer ce que je viens de dire car beaucoup d'entre nous ont vu disparaître de la scène des affaires, des gens qui étaient appelés à y faire leur marque, mais qui n'ont pu réussir à cause de leur inconstance.

Application au travail.

On ne saurait réussir en affaires qu'en y pensant continuellement, et il faut bien se mettre dans l'esprit que les désirs ne se réalisent que par un TRAVAIL CONSTANT ET DURABLE. Les élans d'un jour peuvent émerveiller et donner des idées, mais l'expérience prouve que seules l'assiduité et la bonne conduite sont récompensées par des succès et comme nous suivons tous la même route, encourageons-nous à la vue du succès des autres. Tâchons de vaincre cette animosité et cette jalousie, mais davantage le manque de confiance que nous avons tous les uns pour les autres. Au lieu de critiquer, de manquer de charité et même de médire contre nos compétiteurs, disons-nous, il nous est possible de faire comme eux, la concurrence étant ouverte à tous.

Il est bien vrai qu'il n'y aura qu'un premier, mais c'est notre devoir de travailler ardument et de faire tout en notre possible pour y arriver. Travaillons toujours en ne négligeant rien, de manière que si l'insuccès doit être notre partage, il n'y ait point de notre faute.

Il suffit d'observer, surtout dans les grands centres, pour se rendre compte de ce fait; la cause principale de la non réussite est attribuable aux personnes elles-mêmes au lieu d'être le résultat de circonstances incontrôlables. Observez ceux qui réussissent et vous remarquerez qu'ils ne sont pas au travail d'une manière nonchalante ou en pensant aux plaisirs des soirées, aux amusements du Sport, aux théâtres ou autres récréations semblables.

Je ne veux pas dire que l'on doive s'abstenir de toutes ces choses, mais elles ne doivent pas tenir la première place dans nos aspirations et nos désirs, mais être reléguées à l'arrière plan; car pour réussir, il faut apporter aux affaires toute l'attention et la concentration d'esprit possible, et faire en sorte que toutes nos actions convergent vers ce but. De même que le forgeron ne devient habile dans son métier qu'en forgeant tout le jour, de même le commerçant ne devient expert en son genre de commerce qu'en s'y appliquant constamment.

Pour moi, le marchand qui n'a aucune ambition ressemble à ces machines qui ne peuvent fonctionner sans la force motrice nécessaire et je n'ai jamais vu réussir d'hommes animés de telles dispositions. Ils végètent toute leur vie, satisfaits de ce qu'ils ont, trouvant qu'ils en font toujours assez; ils en viennent à ne plus rien faire et c'est ainsi qu'ils compromettent leur avenir.

Connaissance de sa branche spéciale de commerce.

Avant de s'établir, on devrait s'appliquer à connaître dans tous ses détails l'utilité de tous les articles que l'on veut

Messieurs les Hoteliers

Votre assortiment n'est pas complet
sans les marques suivantes. . . . . .

Rye et Whisky WISER

Brandy RICHARD

Scotch MITCHELL

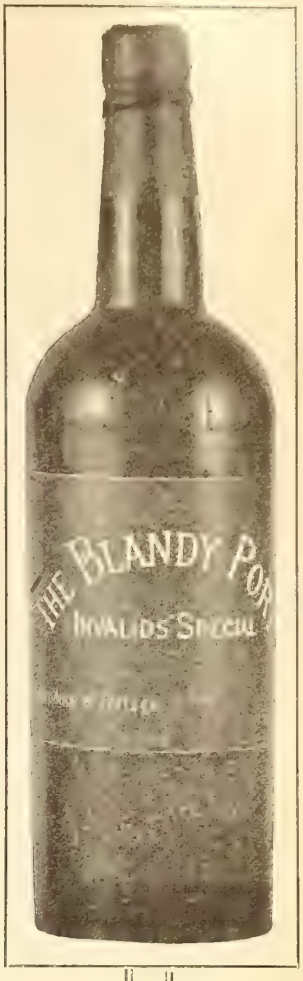
Gin POLLEN & ZOON

Champagnes
CARDINAL et Vve AMIOT

Vins de Port, Sherry,
Madère, etc.,
BLANDY BROS.

Vins de Bordeaux
de la maison
Vve L. VIGNEAU
& D. CAMBOURS

Eaux de Vichy
Source LA CAPITALE
" SANITAS



Laporte, Martin & Cie,

LIMITEE

72 a 78 Rue St-Pierre,

MONTREAL

vendre, leur usage, leur nature, leur lieu de fabrication et leur valeur. Ne craignez jamais de trop vous renseigner, et travaillez sérieusement à acquérir les connaissances nécessaires pour pouvoir augmenter votre commerce, en sachant où vous procurer avec avantage les marchandises nouvelles qui vous sont demandées.

Ponctualité.

Il me semble que la satisfaction personnelle que l'on éprouve à remplir toutes ses obligations devrait être suffisante pour vous inviter à agir ainsi, car l'accomplissement des devoirs et des obligations amène naturellement la ponctualité, qui est une autre des qualités requises pour assurer le succès. N'oubliez jamais de tenir vos engagements, car la ponctualité est le pivot du succès industriel.

Persévérance.

Que dire maintenant de la persévérance! Beaucoup de personnes, d'une habileté ordinaire, et sans autre capital que la connaissance parfaite du commerce qu'elles embrassent, sont redevables à leur persévérance ainsi qu'à leur ponctualité et à leur économie d'un succès qui a dépassé leurs espérances, d'où il résulte qu'il ne faut jamais se décourager, mais faire face résolument à toutes les difficultés et s'en servir comme d'un marchepied pour atteindre au succès désiré; car ce qui peut vous paraître insurmontable aujourd'hui, sera facile à accomplir demain.

Honnêteté.

La droiture de caractère et l'honnêteté sont indispensables au succès. Faisons toujours ce que nous avons promis; n'affirmons jamais rien sans être positifs, et si, après avoir examiné un fait, vous constatez avoir fait erreur, ne craignez pas de l'admettre. Cette franchise vous gagnera la confiance, non-seulement de vos clients, mais aussi de vos fournisseurs. Tout ce que je viens de dire peut, à mon sens, se résumer dans ce mot:—Le caractère.

Le bon vendeur

Le bon vendeur ne peut se contenter de vivre dans une quasi-oisivité. Il doit faire en sorte que le magasin ne connaisse pas de morte-saison. Il y a des magasins où l'activité règne toute l'année. Il est vrai qu'à certaines époques, elle est plus ou moins grande; néanmoins chez les uns elle existe sans cesse, tandis que chez d'autres marchands, le magasin est veuf de clients. Il semblerait qu'en ces dernières maisons les vendeurs ne soient nullement enthousiasmés de leur situation de vendeurs, et qu'en conséquence, ils n'aient aucun goût pour leur genre de travail auquel ils ne semblent porter aucun intérêt. Cependant la profession de vendeur, quand on veut sérieusement l'envisager, est celle qui a mené le plus de gens à la fortune gagnée par un travail honnête. Elle fait aimer et respecter davantage les hommes qui en sont possesseurs et qui d'ailleurs sont les meilleurs amis de l'humanité en ce qu'ils aident grandement à la prospérité d'un pays; elle les fait aimer et respecter bien plus que tous ces spéculateurs, ces faiseurs ou autres gens du même genre qui, pour devenir plus riches sèment la ruine dans des centaines de familles et des milliers de pauvres foyers; la profession de vendeur est intimement liée à celle de marchand. Il y a des exceptions, mais elles sont très rares, et on peut dire en général qu'un bon commerçant est un bon vendeur. Le bon vendeur est toujours obligeant; car, c'est le moyen de conserver ses clients qui se font un plaisir d'attendre qu'il soit libre pour être servi par lui, en ayant toujours obtenu satisfaction dans leurs relations d'affaires. C'est donc une source essentielle de revenus et de profits qu'il ne faut jamais négliger.

Administration — Economie.

L'Economie est une autre qualité essentielle, car une des causes principales des faillites, consiste dans les dépenses exagérées, occasionnées par les rencontres si nombreuses d'amis qui se présentent, rencontres recherchées de celui qui cherche à s'amuser au lieu d'être à son magasin, s'appliquant énergiquement à l'étude de son commerce, se rendant compte de sa situation financière, et étudiant les moyens d'augmenter sa clientèle. Ce principe est tellement admis qu'il est inutile d'en dire davantage. Je crois être dans le vrai en affirmant que le commerce n'est pas un passe-temps, mais un moyen d'acquérir sinon la fortune, au moins l'aisance, et qu'une des principales occupations d'un patron doit être de chercher à réaliser des gains, pour lui d'abord, et aussi d'y faire participer son personnel suivant le mérite de chacun. En effet, c'est une sage politique que de bien payer les bons employés; car un commis qui est satisfait de sa position travaille avec plus d'ardeur, espère pouvoir se créer un avenir dans la position qu'il occupe, s'il est fidèle à son patron, et en résumé coûte à la fin meilleur marché qu'un employé médiocre qui non-seulement chasse votre clientèle, mais donne la marchandise sans la charger ou ne se donne pas la peine de répondre aux clients. De tels employés ne devraient jamais être tolérés dans aucun établissement ,car ils sont bien souvent une cause d'insuccès.

Choix, surveillance et direction des employés.

Il est universellement connu qu'un patron ne peut voir à tout, notamment dans les grands établissements. Généralement il n'exerce qu'une surveillance active, s'en rapportant aux chefs de départements pour suggérer des plans nouveaux qui devront rapporter de bons bénéfices. Le patron prévoyant traite tout son personnel avec respect et dignité, se gardant de réprimander un employé en présence du client ou de ses confrères. Cette marque de délicate attention produit d'excellents résultats. L'employé traité avec cette déférence qui, soit dit entre nous, n'est pas dispendieuse, s'attache à son patron, l'estime davantage, et porte plus d'intérêt à son travail. Le patron ne devrait pas craindre et même devrait se faire un devoir de bien enseigner à son employé comment servir un client, lui faire connaître l'emploi des différentes marchandises en mains, appeler son attention sur la supériorité de la marchandise offerte et de cette manière préparer le commis à faire ses ventes avec jugement. Je suis d'opinion que c'est une mauvaise politique, sous prétexte qu'un employé demandera une augmentation de salaire, de ne pas faire le sacrifice de lui enseigner d'une manière intelligente et juste tout ce qui est nécessaire pour faire un bon vendeur.

N'ayons pas peur qu'en félicitant l'employé sur son travail et en l'encourageant à faire mieux, il croit qu'il deviendra l'homme indispensable. Celui-ci n'a jamais existé et n'existera jamais, pas plus dans le commerce que dans aucune autre carrière. Le remplaçant compétent n'est peut-être pas en vue, mais les circonstances le feront apparaître. Celui qui se croit indispensable ne constate son erreur de jugement que lorsqu'il est remplacé; car tout homme sérieux en affaires se dispense toujours d'un tel employé quelle que soit l'importance de la position qu'il occupe. C'est un fait d'expérience que, du jour où un employé se croit indispensable, il commence par moins se surveiller, apporte moins d'exactitude dans l'accomplissement de ses devoirs; il devient arrogant, exigeant, et semble vouloir imposer toutes ses vues ; il pose en dictateur et cette attitude jette la perturbation dans la bonne administration d'une maison.

Subdivision du travail.

Un patron aux vues larges et modernes doit fournir à ses employés l'occasion de faire valoir leurs impressions, leurs opinions et leur manière de voir dans l'administration d'une maison de commerec, leur laisser assez de latitude pour qu'ils prennent sur eux l'initiative des choses nouvelles, tout en les soumettant à son approbation. Par ce moyen les employés s'intéressent eux-mêmes et développent avec beaucoup plus d'attention leurs idées, et je citerai une phrase de Andrew Carnegie, le multi-millionnaire indiquant d'une façon originale une des principales causes de son succès en affaires:—"J'aimerais, dit-il, qu'on mît sur

Maison Fondée en 1842

Quelques=unes de nos Agences

STORMONTH TAIT & CO.

OPORTO, Portugal.

Les plus grands expéditeurs de vin "OPORTO."
Pourvoyeurs de Sa Majesté Le Roi de Portugal, DON CARLOS.

LOUIS ROEDERER

REIMS, France.

Propriétaires de grands vignobles. Expéditeurs du fameux

CHAMPAGNE ROEDERER

BOULESTIN & CIE.

COGNAC, France.

Une marque établie dont la réputation est indiscutable.
Cognac distillé du pur jus de la vigne.

SOURCES SAINT-LOUIS

TRÈFLE ROUGE. **EAU DE VICHY.**

La plus gazeuse naturelle, et la plus aimée du

BASSIN DE VICHY.

La clientèle a apprécié la qualité de ces Marchandises.
Prix et échantillons fournis avec plaisir.

PRIX SPECIAUX AU GROS.

L. Chaput Fils, & Cie

SEULS AGENTS, = MONTREAL

Importateurs et Marchands de Vins

ma tombe cette épitaphe:—Ci-gît un homme qui sut s'entourer d'hommes beaucoup plus habiles que lui". Il faut être bon physionomiste pour découvrir les aptitudes et les talents particuliers de chacun, pour lui assigner sa vraie place, de manière à lui faire produire la plus grande somme de travail possible, déployer toute l'adresse et l'énergie que cette personne possède, et ainsi s'attacher des hommes habiles dans la conduite des affaires. Il faut savoir se connaître en hommes, les juger à leur juste valeur, et je regrette de dire que c'est là un don assez rare. Le proverbe "qui trop embrasse, mal étreint" s'applique aux esprits supérieurs, comme aux intelligences moins douées. Plus une maison fait d'affaires, plus les finances exigent d'attention.

Le travail doit être bien subdivisé de façon à ce que tous les départements soient confiés à des gens compétents, qui voient, pensent et agissent pour la plus grande prospérité de l'établissement.

Discernement dans le crédit.

J'ajouterai quelques mots sur le discernement dans le crédit. J'attirerai d'abord votre attention sur ces gens qui se font un devoir de rendre visite aux commerçants, d'abord en achetant des articles pour des montants quelquefois assez considérables au comptant, sans même demander le prix, se réservant de prendre leur revanche par la demande de l'ouverture d'un compte courant dans les 30 jours où ils auront fait votre connaissance. Ils ont de grands travaux à faire, les propriétaires les retardent un peu dans le paiement de leur dû, ils ne sont pas riches, mais ils sont très honnêtes, et si vous leur faites crédit pour un dollar vous les chassez complètement de votre établissement, et vous ne les verrez plus et je vous défie de trouver leur adresse. Une autre classe de gens moins expérimentés que ceux-ci, est celle de ces bonnes gens très honnêtes dans leurs rapports avec leurs fournisseurs, sincèrement disposés à ne pas leur faire perdre un seul sou, mais qui travaillent pour tout le monde, sans savoir quand et comment ils seront payés.

Vous connaissez les exploiteurs qui font travailler ces honnêtes gens tant qu'ils peuvent et qui ne les paient jamais, et le fournisseur lui, en est quite pour la perte de ses marchandises. Vous me demanderez peut-être comment éviter cela. Pour moi, la chose est très facile. Montrez-vous intime avec votre client, montrez-lui que vous êtes intéressés à sa prospérité et mettez comme condition dans l'ouverture de votre crédit qu'il ne travaillera pas pour une personne dont il ne connaîtra pas positivement les moyens, sans vous consulter, et lorsque ces renseignements vous sont demandés, si vous ne les avez pas par devers vous, donnez vous la peine de vous les procurer, dût-il vous en coûter des déboursés, car c'est une dépense bien légitime que celle qui vous fait éviter des mauvaises dettes. Si nous voulions faire de la sorte, nous chasserions de notre ville tous ces spéculateurs à la conscience élastique qui vivent d'expédients, le plus souvent aux dépens des marchands.

Vol par téléphone.

J'attirerai aussi votre attention sur un moyen très en vogue pour voler les commerçants. Je veux parler du vol par téléphone. Je vous expliquerai comment les voleurs opèrent, si vous n'en avez pas déjà été la dupe. Le téléphone sonne et appelle: disons M. Venne. C'est Châtillon qui parle. J'ai un ouvrage à faire ce soir, je viens de casser ma paire de tenailles; j'envoie mon homme pour en chercher une. Dix minutes après, un individu se présente. "Je viens chercher la paire de tenailles pour laquelle Mr. Châtillon vous appelle, vous déclarant méfiance vous livrez l'article et envoyez le compte à M. Châtillon. Quelques jours après, en recevant son compte, M. Chaâtillon vous appelle, vous déclarant qu'il n'a jamais acheté, ni envoyé personne chercher une paire de tenailles chez vous, et vous en êtes quitte pour la perte de votre marchandise. Un autre moyen, c'est le suivant: On vous téléphonera au nom et à l'adresse d'une personne bien connue dans votre quartier: "J'ai un peintre qui commence ces travaux demain matin; envoyez-moi donc 50 livres de blanc de plomb, 5 gallons d'huile, 1 gallon de térébenthine et un pinceau, vous enverrez cela à telle adresse. J'ai des maisons que je fais réparer." De bonne foi, encore, vous ne prenez pas la précaution de téléphoner à M. Un Tel pour savoir si c'est bien vrai qu'il a commandé les marchandises, et vous les livrez à l'adresse indiquée. Quand le compte sera délivré, le client dira:—Je n'ai pas de propriété à l'adresse où vous avez livré les effets. Vous vous rendrez vous-même à cette dernière place, et vous y trouverez un chantier en exploitation, tout le monde protestera n'avoir jamais eu la marchandise, ou bien, ce sera une maison inhabitée, et encore là vous en serez quitte pour la perte de vos articles vendus.

Il faut de plus limiter le crédit à accorder au client suivant le capital dont on dispose, mais toujours avec les garanties morales requises. J'insiste sur le risque moral, car j'ai plus de respect pour l'ouvrier pauvre qui paie ses dettes pour faire honneur à ses engagements, que pour le commerçant riche qui paie, parce qu'il ne peut faire autrement; de même celui qui est frappé, par le malheur, sans qu'il y ait de sa faute, a nécessairement droit à toutes nos sympathies.

Comptabilité.

Après avoir parlé de toutes les qualités personnelles et de quelques qualités d'administration, je désire vous entretenir d'un service qui ne reçoit pas chez le marchand, l'attention et l'intérêt voulus, je veux parler de comptabilité. Si les marchands se rendaient compte de toutes les informations et de tous les détails que fournit une comptabilité bien faite, même aux petits commerçants, ils ne feraient pas la fausse économie dont plusieurs d'entre eux se rendent coupables. Quoi de plus utile que de se rendre compte de ses ventes, de ses achats, de son fonds de commerce, de son actif et de son passif, du bénéfice réalisé par chaque vendeur, de ses profits, de ses dépenses, etc. Vous admettrez comme moi, que, si, au moins une fois le mois, le propriétaire de la Maison de Commerce avait toutes ces informations, il constaterait la marche des affaires et serait en état de donner à son administration l'impulsion nécessaire pour faire prospérer son commerce; car la Comptabilité est la clef du succès.

Réfutation des objections à la comptabilité.

Mais, me direz-vous peut-être, ils ne font pas assez de profits dans leurs affaires pour effectuer cette dépense, ou bien ils n'ont pas assez d'ouvrage pour engager un teneur de livres et ils ne peuvent faire eux-mêmes ce travail, car ils ne s'y connaissent pas assez. A la première objection, je répondrai: Ils ne seront convaincus de la nécessité d'une comptabilité parfaite que lorsqu'ils en auront fait l'essai:—C'est alors qu'ils constateront souvent que leurs fournisseurs, malgré la haute perfection de leur comptabilité ,trouveront moyen de lui faire payer un mémoire qui appartient à leur voisin, ou bien leur débiteront des marchandises qu'ils n'ont jamais reçues, ou encore leur demanderont de payer des marchandises au prix de la douzaine, au lieu du prix de la grosse. Ils feront même des erreurs considérables d'addition et je vous assure positivement que toutes ces choses arrivent sans qu'il y ait mauvaise foi de la part des fournisseurs, mais c'est à eux, commerçants, qu'il appartient de vérifier les comptes et de ne payer que ce qu'ils doivent. Je serais fort surpris, si, de cette source seule, ils ne gagnaient suffisamment pour payer celui qui s'occuperait de cette partie de la comptabilité. Maintenant, quant à la marchandise vendue, savent-ils si elle est toute débitée à ceux à qui elle est livrée, si les calculs de ces ventes sont exacts, si les montants sont portés correctement aux comptes des clients et si enfin la perception de ces comptes se fait régulièrement. Les sommes qu'ils perdent, en ne suivant pas attentivement la collection des petits comptes, seraient suf-

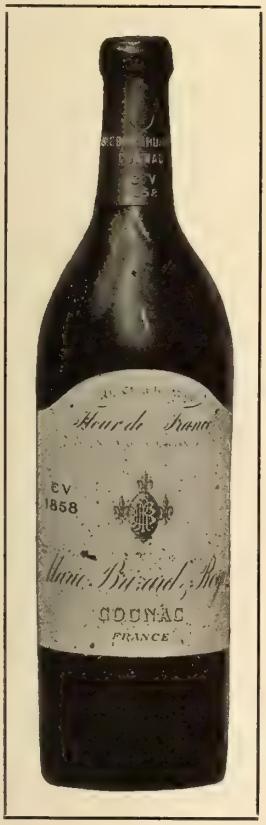
SCOTCH WHISKY

JOHN BEGG

DEPUIS 60 ANS LE SCOTH WHISKY DE JOHN BEGG EST FOURNI DANS TOUS LES PALAIS ROYAUX. PENDANT PRES DE 60 ANS JOHN BEGG A OBTENU PAR BREVETS ROYAUX LE TITRE DE FOURNISSEUR DE LA COUR ROYALE. QUE DIRE DE PLUS EN FAVEUR DU SCOTCH WHISKY DE JOHN BEGG?

☞ OFFREZ-LE A VOS CLIENTS, C'EST UN BREUVAGE DE ROI.

D. MASSON & CIE, Agents, = Rue St=Paul, Montreal.



LE COGNAC DE LA MARQUE

MARIE BRIZARD & ROGER

Est un Cognac Authentique, Pur, provenant des MEILLEURS CRUS des Charentes.

En le servant à leurs clients, les hôteliers et propriétaires de bars peuvent être certains qu'ils leur serviront un véritable tonique qui, loin de ruiner leur santé, leur donnera force, énergie et vigueur. Nous avons la représentation au Canada de ce délicieux Cognac.

D. MASSON & CIE, Importateurs

Rue St-Paul, MONTREAL.

fisantes à payer, je ne dirai pas un, mais deux employés de bureau et, pour vous en convaincre, que les marchands additionnent les sommes qu'ils ont perdues dues par des gens qui étaient solvables quand ils ont livré la marchandise, et qui sont devenus insolvables plus tard ou qui ont disparu, et ils verront que c'est une négligence coupable de ne pas tenir une bonne comptabilité. D'ailleurs l'importance de la chose est pleinement établie par le fait que le Parlement a cru devoir imposer, sous peine de prison, à chaque commerçant, le devoir de tenir des livres réguliers de compte.

Disposition du fonds de commerce.

Le fonds de commerce devrait être divisé par départements en ayant soin de mettre près de l'entrée du magasin, les marchandises les plus attrayantes et les plus jolies, celles qui frappent le plus l'attention de l'acheteur dès son entrée; l'assortiment devrait être disposé de manière à avoir un accès facile aux marchandises le plus souvent demandées.

Je suis persuadé que les comptoirs faits de vitres épaisses sont certainement très en vogue, car ils sont surnommés vendeurs silencieux, et permettent de montrer une quantité innombrable d'articles de toutes variétés.

Propreté.

Un magasin devrait être balayé, et la marchandise époussetée chaque jour. Les comptoirs en verre, en été, nécessitent une attention spéciale.

Je ne vous en dirai pas davantage sur ce sujet, tous vous en connaissez l'importance.

Loin de moi la prétention d'avoir épuisé toute l'étendue du sujet. Il me resterait à vous parler:

1o. Du règlement et de l'ordre d'un magasin.

2o. Du département des Livraisons.

3o. De l'annonce.

4o. Du soin à apporter à la correspondance.

5o. De la manière de tenir le temps des employés.

6o. Des achats et de la nature des rapports qui doivent exister entre le commerçant et les voyageurs de commerce.

7o. Des frais généraux, comprenant, entre autres dépenses, les salaires, les loyers, le chauffage, l'éclairage, les assurances, etc.

8o. De l'intérêt sur le Capital Investi.

9o. Des bénéfices réalisables.

10o. Du choix d'un site.

11o. De la question, sinon la plus importante, du moins la plus difficile, à cause de son application particulière et de toutes les circonstances qui y contribuent, je veux parler du Capital.

Je ne puis terminer cette conférence sans attirer l'attention des membres sur une communication faite à cette Chambre par M. Geo. Gonthier, dont les talents vous sont connus, ainsi que le grand intérêt qu'il prend à la comptabilité et aux hautes études commerciales.

Dans ce rapport en date du 1er décembre 1900, je constate que M. J. X. Perreault, alors représentant de la Province de Québec à l'Exposition de Paris, avait envoyé le programme officiel de l'école des hautes études commerciales de France: M. Gonthier rendait compte du programme d'une institution de New-York, connue sous le nom de "The New York University School of Commerce accounts and Finance," il disait en outre qu'en France et aux Etats-Unis, en Allemagne, en Suisse et en Belgique, par tout on faisait des efforts considérables pour développer et élever à un plus haut degré d'efficacité, l'éducation commerciale dont le besoin se fait sentir avec plus de force que jamais.

En présence de ce mouvement général de tous les pays, tendant à la prépondérance commerciale, car le commerce est un élément essentiel à la grandeur des peuples, que devrons-nous faire, nous Canadiens-Français, en vue de favoriser ce mouvement?

Je crois que nous devrions nous efforcer de faire connaître et comprendre à tous nos concitoyens l'importance qu'il y a pour leurs enfants à profiter de tout ce que nos écoles commerciales enseignent actuellement. Car, si on en juge par le nombre d'élèves qui fréquentent les classes les dernières années, ce fait est considéré comme de peu d'importance. Ainsi, au Plateau, si je suis bien renseigné, le nombre des élèves de 6e année est généralement de 40 à 50, en 7e, de 15 à 20 et en 8e, de 10 à 12 et quelques fois moins. Et quel est le résultat? Les enfants laissent l'école sans les connaissances fondamentales de la comptabilité et lorsqu'ils deviennent marchands, ils sont dans l'impossibilité de diriger leurs bureaux et de se rendre compte par eux-mêmes de leur comptabilité, étant obligés de s'en rapporter à leurs employés, ou bien, s'ils restent à l'emploi des commerçants, ils ne sont jamais en état de prendre la charge de Teneur de Livres en chef, dans une maison de commerce où l'on fait une comptabilité sérieuse et raisonnée.

Dans mon humble opinion, ce mouvement serait grandement favorisé et son importance démontrée, si l'instruction donnée dans les classes des finissants pouvait l'être gratuitement, sans compter que ce serait un immense avantage pour les parents dépourvus de fortune, qui quelquefois ne peuvent laisser leurs enfants continuer leurs études à cause des besoins de la famille.

Je signalerai le fait que les Frères des Ecoles Chrétiennes, voulant favoriser ce but, accordent à tout élève finissant premier, dans toutes leurs écoles en la Cité de Montréal, le privilège de suivre gratuitement le Cours scientifique de 3 années donné au Mont St-Louis.

C'est pourquoi je demanderai que l'étude de cette importante question soit référée aux Commissions conjointes des Finances, de la Législation et de la Comptabilité.

J'ose espérer que mes remarques seront utiles à ceux de mes concitoyens qui se trouvent au début de leur carrière commerciale.

Je vous remercie bien sincèrement, Monsieur le Président et Messieurs, de la bienveillante attention que vous m'avez accordée.

Les Cocktails "Club"

Les célèbres Cocktails "Club" de Heublein, les cocktails type aux Etats-Unis et au Canada, ont une consommation qui augmente d'une manière soutenue.

La maison G. F. Heublein & Bro., Hartford, Conn., a été la première aux Etats-Unis, d'après nos renseignements, à mettre des cocktails en bouteilles ; l'essai a obtenu du succès dès le début. Dans la composition des cocktails, on n'emploie absolument que les liqueurs les plus fines et la qualité ne s'écarte jamais du type établi par cette maison, il y a longtemps.

Les coccktails "Club" se trouvent dans tous les principaux hôtels et dans les chars restaurants et buffets des chemins de fer des Etats-Unis et du Canada.

Le Champagne Louis Roederer a acquis une place unique parmi les connaisseurs de vin de Champagne. MM. L. Chaput, Fils & Cie sont en négociation avec la maison de Reims pour une expédition considérable au printemps.

Champagne " Dry Monopole " de Heidsieck

Ce Champagne de Fine Qualité a été évidemment apprécié par le comité de la Société de St. Patrick et de la Société de St. George de Montréal, puisque ce Vin a été choisi spécialement pour la Table des Invités aux Banquets offerts à l'Hôtel Windsor et à l'Hôtel Place Viger.

La maison Heidsieck & Co. est au premier rang pour le Champagne de fine qualité, et son "Dry Monopole" est vendu dans tout l'univers.

Brandy Bisquit

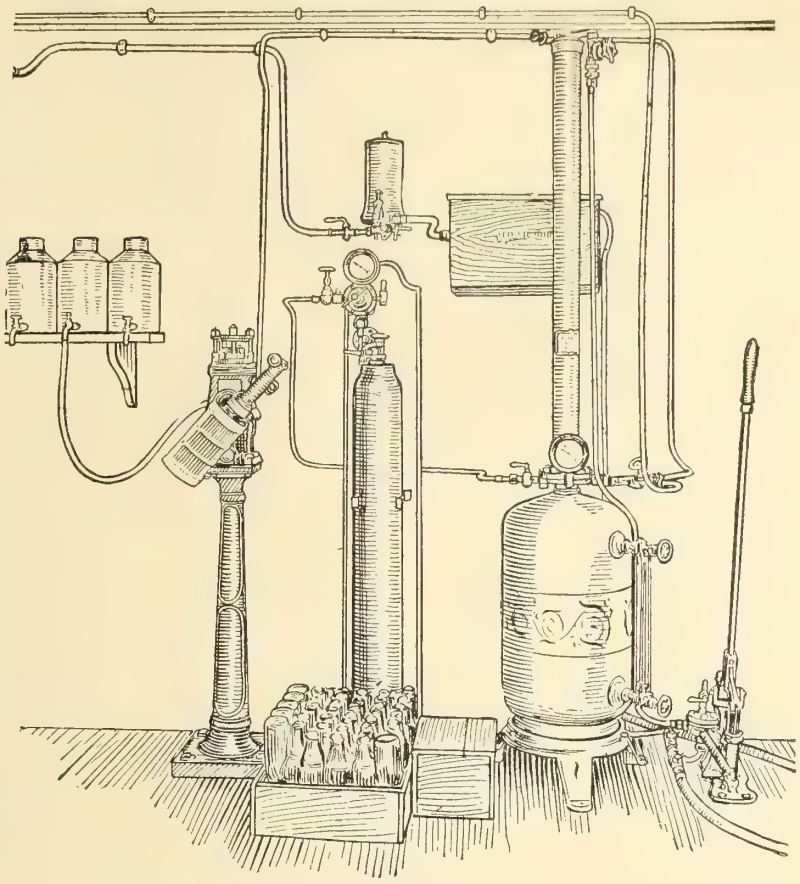
Les agents de la maison anciennement établie de MM. Bisquit, Dubouché & Cie, Jarnac-Cognac, nous informent que les ventes du brandy Bisquit "Une Etoile", du brandy Bisquit "Old Liqueur" [20 ans d'âge] et du brandy Bisquit V. V. S. O. P. [55 ans d'âge] augmentent constamment, ce qui indique que le public apprécie rapidement la valeur du Brandy de Pur Raisin.

La maison Bisquit, Dubouché & Cie, fondée en 1819, qui occupe le troisième rang parmi les plus forts expéditeurs du district de Cognac, n'expédie pas autre chose que du Brandy de Pur Raisin de la plus fine qualité. Ce haut type d'excellence, adopté par cette maison, est la raison pour laquelle elle a tenu sa marque sur le marché Canadien pendant de si nombreuses années.

L'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE

EPARGNANT 90 P. C.

Sur l'Achat de votre Soda.



Pendant plus de cinquante ans, les inventeurs se sont évertués à découvrir un appareil qui permît aux hôteliers ou négociants de fabriquer eux-mêmes les Ginger Ale, Cream Soda, Plain Soda, Lemon Sour, Eau Minérale, etc., etc., mais le grand embarras était dans le coût d'un semblable appareil. Or, la science a inventé aujourd'hui "L'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE" qui a tout ce qu'il faut pour faire un succès d'un faible placement.

Cet appareil n'a été mis en vente à Montréal que le 1er février 1904 et, le 1er juillet 1905, nous pouvions donner les noms de centaines d'hôteliers éminents de Montréal et des environs qui avaient acheté l'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE.

Si vous avez des doutes sur la qualité de la marchandise que vous pouvez faire avec cet appareil, écrivez-nous et nous vous expédierons par express des échantillons de Cidre, Cream Soda, Ginger Ale, Eaux Minérales, etc., manufacturés par

The CLEVELAND FAUCET CO., Cleveland, Ohio, U.S.A.

Thomas Burdett,

AGENT POUR LE CANADA

290 RUE ST-PAUL,

MONTREAL.

LE REHABILITATION DE L'ALCOOL

Dans une conférence récente, faite sous les auspices de la *Revue Scientifique,* M. Armand Gautier, membre de l'Institut, s'est efforcé de résoudre cette question si souvent débattue: l'alcool est-il un aliment? [illegible], qui remonte à quelques années, nous avons tenu nos lecteurs au courant des phases successives de cet intéressant débat.

Suivant une théorie longtemps en faveur, le caractère propre de l'aliment était de se détruire, de perdre son individualité dans l'organisme pour prendre un autre aspect ou de nouvelles propriétés.

M. Duclaux répondit qu'une matière alimentaire peut séjourner longtemps, intacte dans l'organisme en attendant le moment de servir à ses fins, et il émettait cette définition nouvelle:

"Est réputé aliment tout ce qui contribue à assurer le bon fonctionnement de l'un quelconque des organes d'un être vivant. A ce titre, l'eau, le sel sont des aliments, bien qu'ils ne subissent aucune transformation dans l'organisme. L'alcool est un aliment, bien que ses transformations puissent être lentes, et par cela seul qu'il peut servir dans certaines conditions à exciter le système nerveux."

Les expériences faites jusqu'alors n'ayant pas donné complète satisfaction, des Américains, MM. Atwater et Benedict, les renouvelèrent avec toute la rigueur scientifique possible. Ils démontrèrent que, dans le régime alimentaire, on peut sans inconvénient remplacer du beurre, des légumes ou autres aliments analogues, par de l'alcool sous forme de vin ou d'eau-de-vie; et inversement que, lorsqu'on supprime le vin ou l'alcool dans un repas, il faut le remplacer par quelque chose. C'était un argument décisif en faveur de la thèse de M. Duclaux qui, pratiquement, a conclu qu'il faut se tenir dans la zone où l'alcool est un bienfait, zone correspondante selon lui, pour l'homme moyen, à un litre de vin par jour, ou bien à une quantité correspondante d'eau-de-vie.

En reproduisant ces expériences, nous émettions le voeu que l'on permît seulement l'emploi des bons alcools pour la préparation des spiritueux et qu'on prohibât les mauvais. A cette condition, l'alcoolisme pourrait disparaître. Mais il faudrait aussi que la fraude et le falsification ne fussent pas stimulés par les droits exagérés dont est frappé l'alcool; et c'est pour cela qu'on ne saurait trop réclamer leur diminution.

Aujourd'hui, les conclusions de M. Armand Gautier viennent corroborer les précédentes. L'éminent professeur a montré, en effet, que les aliments nervins en général, alcool, café, thé, bouillon de viande, épices, condiments aromatiques, nous apportent une dose très appréciable d'énergie physique et une part corrélative d'énergie morale. Leur action si rapide, après leur absorption, sur la fatigue principalement, ne permet pas de leur attribuer une valeur nutritive proprement dite. Ils ne se transforment pas en matière organique pour prendre place dans nos tissus, mais ils influencent avant tout notre système nerveux, et cette influence est si grande que l'on est amené à se demander si ce sont des aliments d'épargne, conservateurs de nos tissus et restaurateurs de nos forces.

La question a son importance, car si ce sont des aliments d'épargne, nous pourrons grâce à eux diminuer notre alimentation totale sans déchet équivalent de l'énergie produite, ce qui rendrait possible de sérieuses économies. Or, M. Gautier s'efforce de démontrer que les aliments nervins, en général, ne sont pas des agents d'épargne, en ce sens qu'il faut leur adjoindre une alimentation suffisante et normale; mais ils permettent seulement une utilisation plus complète de la chaleur fournie par cette alimentation et augmentent par là même le rendement du travail. De ce fait ils offrent une incontestable utilité qui justifie pleinement leur consommation si répandue.

Passant alors aux boissons alcooliques, vins, bière, cidre, liqueurs, le savant se demande si, en fin de compte, elles sont nutritives en même temps qu'excitantes, et voilà nettement posée, à nouveau et dans toute son ampleur, la question: l'alcool est-il un aliment?

Le savant cite alors les observations des physiologistes français, italiens, américains et en particulier les expériences d'Atwater et de Benedict, qu'il commente en ces termes:

"Dans les expériences d'Atwater, l'alcool consommé était étendu d'eau et porté à 10 degrés centésimaux. Le poids d'alcool réel ne dépassait pas 1 gramme à 1 gr. 2 par 1 kilogramme de poids des sujets. Soit, pour un homme moyen de 66 kilos, 66 à 80 grammes (soit environ 2.3 oz. à 2.8 oz.) d'alcool absolu par jour, ce qui répond à une bouteille de 73 à 78 centilitres de vin de Bourgogne de 11 à 12 degrés centésimaux."

En d'autres termes, 1 gramme d'alcool par kilogramme de l'individu. C'est, selon M. Gautier, la dose extrême qu'il ne faut pas dépasser.

Signalons aussi cette déclaration fort importante:

"Nous ne sentons et n'agissons que par nos organes, et la matière nutritive qui leur arrive chaque jour en pétrit pour ainsi dire la substance, la modifie lentement d'une génération à l'autre, et agit ainsi profondement sur nous. Suivant la façon dont l'homme se nourrit, sa structure, ses fonctions, ses habitudes, ses idées même varient, — mais l'aliment n'a pas seulement pour fin de rétablir plus ou moins intégralement la substance et la forme de l'individu, il lui apporte aussi l'*énergie* nécessaire à son fonctionnement et, par ce côté, l'aliment réagit encore sur ses aptitudes physiques et même psychiques."

Voilà des constatations qui, de la part d'un savant tel que M. Armand Gautier, ont une importance considérable. Et le professeur continue:

"Or, il est des aliments qui, tout en nous apportant leur part plus ou moins sensible *d'énergie mécanique* sous sa forme latente habituelle, nous disposent plus particulièrement à exercer notre *énergie volontaire*, à résister à la fatigue physique, psychique ou morale. Ce sont les *aliments nervins.*"

L'*aliment nervin* constitue un type spécial qu'on peut comprendre par ce qui suit:

"Voici un homme fatigué, épuisé par les veilles, inanitié par le manque de nourriture; donnez-lui un peu de *vin,* du bouillon, du café... Aussitôt l'aliment absorbé, et bien avant qu'aucune de ses parties n'ait pu arriver au sang, une sensation de bien-être, de vigueur, de réconfort semble courir à travers ses organes et les revivifier... En faisant momentanément disparaître l'influence inhibitrice qu'avait créée la fatigue, l'abattement moral, les aliments nervins mettent en état d'activité réelle l'énergie qui s'était emmagasinée. *Ils permettent à l'individu en état d'infériorité fonctionnelle de consommer une partie de ses réserves jusque là indisponibles: graisses, sucres, matières azotées, etc., et d'en tirer momentanément un supplément de puissance.*"

Or, remarquons que l'alcool est l'aliment nervin par excellence. Et l'exemple suivant, constaté par M. le professeur Armand Gautier lui-même, est des plus frappants:

"Une observation que je fis par hasard, il y a quelques années, me semble bien propre à expliquer et confirmer ces vues. Il s'agit d'un mulet, bel et vigoureux animal qui, chaque fois qu'on voulait l'attacher à une charretée de vendange un peu lourde, refusa de fournir l'effort qu'on lui demandait. Durant des semaines, ni foin, ni avoine, ni douceur, ni coups, rien n'y fit. On allait le revendre lorsqu'un valet de ferme proposa de lui appliquer la méthode employée chez lui, disait-il, pour vaincre la résistance de ces bêtes lorsqu'elles jugent trop dur le travail

FAMEUX

Genievre Hollandais

173 ANS A LA TETE DU MARCHE.

MM. Blankenheym & Nolet,

ETABLIS EN 1732

à Rotterdam, Hollande, viennent de nous expédier une très grande quantité de leur

FAMEUX GENIEVRE

Le Meilleur Gin pour réduier qui soit distillé.

EN BOUTEILLES ET EN FUTS.

Ce Genièvre, outre sa popularité en Europe et en Amérique, est universellement reconnu comme étant la meilleure marque Hollandaise, ayant reçu des médailles de première classe à toutes les expositions importantes, depuis 1873, entre autres :

Exhibition Centenniale, Philadelphie 1876,
Exhibition Internationale, Paris 1878.
Exhibition Internationale, Melbourne 1880.
Exhibition Internationale, Amsterdam 1883.
Exhibition Internationale, Calcutta 1884.
Etc., Etc., Etc.

EN VENTE CHEZ TOUS LES MARCHANDS DE LIQUEURS. — ECHANTILLONS GRATUITS.

Lawrence A. Wilson Cie., Ltée.,

AGENTS, MONTREAL.

qu'on exige d'elles. Ainsi que le proposait cet homme, *on ajouta deux litres de vin par jour* à l'alimentation ordinaire de ce mulet, quantité relativement bien minime pour la masse d'un animal six à sept fois supérieure à celle d'un homme ordinaire; à partir de ce jour, et tant que le vin fut mélangé à son avoine, ce mulet fit le meilleur service. — D'ailleurs, remarque M. Armand Gautier, ce n'est point là un fait isolé, et le vin est utilement donné aux animaux dans quelques pays méridionaux, en place d'une ration correspondante d'orge ou d'avoine. On peut citer aussi la pratique des entraîneurs qui font boire du champagne ou du cognac au cheval de course avant l'épreuve."

Maintenant examinons un autre point important.

L'alcool est-il un aliment d'épargne?

Peut-on en recourant à ces aliments excitateurs demander à l'ouvrier, par exemple, le même travail utile avec une ration moindre et particulièrement en réduisant beaucoup la partie la plus coûteuse, c'est-à-dire celle des matières azotées albuminoïdes? A cette question, il semble qu'on doive répondre par l'*affirmative*. De Gasparin avait déjà conclu expérimentalement dans ce sens, — puis Borcker. Il est bon de remarquer qu'un ouvrier (menuisier, serrurier, tailleur, marchand ambulant, etc.) dépense par jour — en moyenne — une énergie capable, si on la transformait tout entière en chaleur, de porter à l'ébullition 30 kilog. d'eau prise à 0 degré. Mais sur ces 3,000 unités d'énergie, on a établi que le travail effectif de l'ouvrier ne correspond qu'à 8 à 10 pour 100 au plus, soit 300 calories. Il en résulte que 2,700 calories sont perdues sous forme de chaleur rayonnée ou dépense interne, etc.—Or, précisément les aliments nervins, dont l'alcool, augmentent le rendement en travail, puisque ceux-ci permettent de transformer en force mécanique une plus grande proportion de l'énergie disponible, la chaleur inutilement perdue diminuant proportionnellement à l'excès de travail produit.

Donc, l'alcool pris *à dose modérée* peut augmenter le rendement en travail.

"...Lorsque les liqueurs alcoliques sont absorbées à doses modérées, la totalité de leur alcool est brûlée dans l'économie qui de ce fait bénéficie d'une quantité d'énergie équivalente à celle dont elle aurait disposé si l'on eût remplacé cet alcool par un poids calorifiquement équivalent de sucre, d'amidon et de graisse..."

Tels sont les principaux faits établis par M. le professeur Armand Gautier dans sa remarquable conférence.

La péroraison du conférencier est à retenir:

"Les aliments nervins sont avant tout des toniques et des excitateurs des nerfs. Ils font disparaître la fatigue et permettent une meilleure utilisation des réserves nutritives. Mieux que les autres aliments, ils mettent les forces de l'individu dans un état de tension suffisante pour fournir un travail nerveux ou musculaire exagéré.

"Si de notre alimentation ordinaire nous retranchions les boissons spiritueuses, pour les remplacer par des quantités équivalentes de sucre, de graines ou d'amidon, nous diminuerions singulièrement en même temps que le plaisir de nos repas, leur digestibilité et leur bonne utilisation.

"Les aliments ont leur poésie: par leur qualité, leur goût, leur aspect même, ils doivent d'abord nous plaire. Les aliments nervins, mieux que tous les autres, nous disposent à remplir allègrement cette fonction de nutrition aussi banale qu'indispensable. Sans doute, on peut vivre sans vin, comme on peut vivre sans idéal, sans amitié, sans confort, sans musique, sans fleurs et même sans soleil. Ce n'est point là certainement le rêve de l'homme moderne."

Conclusion inattendue tout au moins dans sa forme heureuse? L'alcool n'est pas seulement un aliment utile, comme l'avait déjà soutenu M. Duclaux, c'est encore un aliment esthétique. Il entretient la vie intellectuelle tout autant que le corps de l'homme. Déjà, nous savions par le roi David, d'antique mémoire, qu'il contribue au bien-être, de la sensibilité: "Le bon vin réjouit le coeur de l'homme." Toutefois, pour ressentir ces effets bienfaisants de l'alcool, il sera bon d'observer la règle rappelée par M. Gautier après M. Duclaux: "Même dans les limites indiquées, usez, mais n'abusez pas!"

Scotch "Old Mull"

Ce whisky, renommé pour sa fine qualité, est toujours dans la faveur populaire et ses ventes s'étendent d'un Océan à l'autre. Il n'y a qu'une seule qualité de "Old Mull". C'est un whisky amené à maturité parfaite, fait avec les matières les plus fines.

Vu la grande demande pour le Cognac Gonzalez Staub & Cie, et le Genièvre "Night Cap", de Hoppe, la maison L. Chaput, Fils & Cie qui a la représentation de ces marques, a câblé une consignation supplémentaire.

Les Eaux de Vichy des Sources St-Louis, "Trèfle Rouge", ont décidément de la vogue, car elles sont maintenant en vente chez tous les bons marchands de vins et épiciers.

Echantillons fournis gratuitement par les agents.

L. Chaput, Fils & Cie.

LE COMMIS DE BAR ET LE GASPILLAGE

"L'économie est la source de la richesse" et personne ne devrait prendre davantage pour guide ce vieux dicton que le marchand de liqueurs en détail, que son bar fasse partie d'un hôtel, d'un restaurant ou d'un saloon. C'est dans les petites choses qu'il devrait le plus observer cette règle, car les choses plus importantes se suggèrent d'elles-mêmes en général.

L'aide la plus efficace du détailleur contre les pertes est naturellement son commis de bar. Son premier devoir consiste à convaincre le commis de ce fait et à lui faire comprendre que c'est surtout de son observance de l'économie que la réussite des affaires dépend, dit "New England Liquor Journal."

Ce n'est pas toujours le commis de bar qui offre le plus souvent des tournées qui coûte le plus cher à la maison, car des tournées offertes à propos sont dans l'intérêt d'un bar. Celui qui coûte cher à la maison, c'est le commis de bar qui se vante de son habileté et qui la démontre à ses clients en admiration, mais cela aux dépens des amers, des cordiaux et autres ingrédients qui entrent dans la composition des boissons mélangées. Tout homme qui aime à boire des boissons mélangées sait fort bien que les proportions des liquides qui y entrent doivent être exactes. De cette exactitude dépend l'arôme particulier et le bouquet de chaque boisson. Cependant, il arrive peu souvent à un homme qui commande une boisson mélangée d'être témoin des soins nécessaires qui doivent être pris dans sa préparation. D'un autre côté, on lui offre plus souvent une exhibition de promptitude, car le commis de bar prend les bouteilles rapidement et verse sans aucun soin chaque portion dans le verre dans lequel il a déjà jeté une certaine quantité de glace en fragments, avec une négligence qui exciterait l'envie d'un employé de chemin de fer préposé aux bagages. Le commis de bar agite rapidement et verse le mélange et, dans neuf cas sur dix, jette dans l'évier un surplus de la boisson servie: voilà le spectacle dont on est témoin la plupart du temps quand on commande un cocktail.

Tout cela coûte de l'argent au propriétaire. La glace pilée n'est pas fournie pour rien, comme la facture hebdomadaire du marchand de glace l'atteste. De même, les cordiaux, les bitters, le whisky et le gin ne peuvent pas être achetés pour rien. Si le propriétaire veut se donner la peine de calculer un peu par lui-même il peut facilement se rendre compte de la quantité que son habile commis de bar a gas-

LE

VIN BIQUINA

Le Roi des Vins Toniques,
Vin Généreux de Bourgogne au Quinquina et au Phosphate de Chaux, guérit:

Anémie,
Chlorose,
Neurasthénie.

D'une efficacité absolue pour la guérison de:

Maladie du Foie, Gastrite, Maux d'Estomac, Epuisement Nerveux, Débilité Générale, Constipation, etc., etc.

Le plus agréable des Apéritifs et en même temps le plus puissant des Toniques.

En vente chez tous les marchands de Vins en gros.

Seuls agents au Canada:

A. SABOURIN & Cie

18 Place Jacques-Cartier,

MONTREAL.

pillée dans une semaine. Alors, il saura exactement combien son commis de bar lui coûte de plus qu'il ne lui paie.

Il peut aussi déterminer très bien quels auraient été les profits de la semaine en question, si le commis de bar voulait être très exact dans ses mesures. Tant de glace, tant de brandy, de whisky, de gin ou d'amers, avec le verre rempli jusqu'au bord et le "shaker" vidé quand tout cela a été versé dans le verre: voilà comment doit s'y prendre le commis de bar économe.

Il ne faut pas oublier non plus, que dans une série de boissons mélangées, chacune devrait être plus faible que la précédente. Le client l'aimera mieux et l'effet physique produit sur lui n'en sera que meilleur. De plus, cela coûtera moins. Ces résultats ne peuvent pas être obtenus par le commis de bar qui se livre à des exercices de gymnastique avec les bouteilles et le verre, mais ce seront les résultats fournis par le travail du commis de bar qui exerce le même soin que le patron prendrait s'il était au marché pour acheter de la viande. Le patron du garçon boucher insisterait également sur les mêmes soins à prendre.

Le commis qui mélange les boissons de fantaisie n'est pas le seul qui pèche contre l'économie. Il a un imitateur dans celui qui pendant qu'il remplit un verre de bière permet à ce liquide de déborder et enlève la mousse deux ou trois fois pour la satisfaction du consommateur qui attend. Ce gaspillage a pour effet que des quantités de bière sont jetées tous les jours dans l'évier, sous forme de mousse, et un crayon avec quelques minutes de calcul fournirait au patron du commis de bar un état exact de la perte qu'il subit, comparée au montant des gages qu'il paie.

Si on tourne le robinet lentement, le verre tout près du robinet et incliné, de façon à le remplir avec le moins de pression possible, on aurait un verre de bière avec un faux-col aussi mousseux que l'homme le plus assoiffé peut le désirer. Si la hauteur du faux-col n'est pas telle qu'elle devrait être, le commis de bar n'a qu'à donner au robinet un léger tour de plus et la chose est faite. De cette manière, il n'y aurait rien de perdu et outre qu'il aurait donné satisfaction au client, le commis de bar aurait le plaisir de savoir que sa prudence a épargné à son patron une somme d'argent égale à celle qu'il gagne.

Ces pertes sont faibles quand on ne les considère qu'au point de vue d'un seul cocktail et d'un seul verre de bière. Mais quand ces verres sont comptés par centaines et par milliers, comme cela a lieu dans les grans établissements, la quantité de liquide perdu est assez grande pour surprendre le propriétaire qui tient avec soin le compte de ses recettes et de ses dépenses.

Les propriétés curatives de l'eau de Vichy-Célestins

Les propriétés curatives et l'action reconstituante de l'eau de Vichy-Célestins en ont fait de tout temps et par tout l'univers l'eau minérale par excellence pour les dyspeptiques et les goutteux. Toutes les sommités médicales reconnaissent que Vichy-Célestins est indispensable dans le traitement de la Gravelle, du diabète, des gastrites, des dyspepsies et de toutes les affections des voies urinaires. Boivin, Wilson et Cie, Montréal, seuls agents pour le Canada.

Champagne "Dry Monopole" de Heidsieck

Cette marque célèbre, qui commande le plus haut prix non seulement sur le marché de Londres, mais dans tous les marchés du monde où la plus fine qualité de Champagne est appréciée, fait, d'après les rapports des agents, d'excellents progrès dans les meilleurs quartiers.

MM. Heidsieck & Co. ont une réputation qui ne le cède à nulle autre pour le commerce du Champagne, et leur Vin est en grande demande dans les principaux Clubs de Londres et de Paris ; c'est aussi, dit-on, le Champagne le plus populaire fourni aux Mess de l'Armée Britannique.

Au Canada, le Champagne "Dry Monopole" de Heidsieck se fait rapidement sa place dans l'estime des membres de clubs. Les connaisseurs le placent en tête sur la liste des Vins de haute catégorie.

Une statistique apprend qu'il y avait, en 1904, en Belgique, 3,336 brasseries Pour une population de 7 millions d'habitants; cela fait une brasserie pour 2,120 habitants.

Dans les provinces de Liège, il n'y a qu'une brasserie pour près de 7,000 habitants, alors que dans la Flandre occidentale il y en a une pour 1,455 habitants. La province de Liège est celle où l'on boit le moins de bière, et le Brabant [Bruxelles] celle où l'on en boit le plus.

La consommation de bière en Belgique s'élève à 212 litres [47 gallons environ] par habitant et par an; c'est la plus forte pour tous les pays du monde, sauf la Bavière.

MM. Freyseng Cork Co., Ltd., mettent en vente une machine pour le lavage des bouteilles nommée le "Little Wonder". Cet appareil qui opère au moyen de la pression de l'eau, remporte de grands succès auprès des embouteilleurs et des brasseurs, à en juger d'après les ventes nombreuses.

Ceux qui ont en mains du Rye Wiser "Red Letter" s'aperçoivent de sa grande vogue auprès des connaisseurs, et ceux qui n'en ont pas perdent par leur faute l'occasion de se signaler comme up-to-date.

Vous voulez offrir à vos clients ce qu'il y a de mieux en fait de Scotch Whisky, donnez-leur l'Extra Spécial Liqueur, de Mitchell, ils seront satisfaits et vous aussi.

L'IVRESSE EN EUROPE

Les pays où on boit le plus ne sont pas nécessairement ceux où l'on constate le plus grand nombre de cas d'ivrognerie, et les statistiques de la consommation sont un pauvre guide pour juger du degré de tempérance d'une nation. D'après ces statistiques, les plus forts buveurs du monde sont les Français et pourtant la France est un pays notoirement tempérant.

Les statistiques fournies par la police de ce pays indiquent que les cas d'ivresse sont un quart du nombre de ceux rapportés en Angleterre, dit Sydney Brooks, dans "Harper's Weekly."

Avant la destruction des vignobles français par le phylloxéra, qui amena le peuple à boire de l'alcool, les Français détenaient la palme de la sobriété parmi les peuples Européens. L'Italie, l'Espagne et le Portugal étant des pays viticoles et buveurs de vin, en font une grande consommation, mais leur population est excessivement tempérante.

La Russie du Nord, la Scandinavie et l'Ecosse sont les pays d'Europe où l'ivrognerie est le plus répandue, bien que la consommation d'alcool par tête soit relativement faible.

Le climat et la race sont deux facteurs importants dans de telles questions. Un pays chaud est d'habitude tempérant, mais le peuple s'y livre au jeu. Un climat crû et humide prédispose à l'abandon. Ainsi, dans les comtés du nord de l'Angleterre, il y a plus d'ivresse que dans le sud, plus en Ecosse qu'en Angleterre et plus sur la côte ouest d'Ecosse que sur la côte est.

Les races vigoureuses de l'Europe semblent avoir toujours eu un fort penchant pour les liqueurs fortes, et j'ai lu beaucoup d'ouvrages tendant à prouver que l'énergie, l'esprit d'entreprise et la boisson figurent nécessairement ensemble dans la détermination du caractère d'une nation. Mais je ne suppose pas qu'il y ait quelqu'un disposé à considérer comme une preuve de virilité nationale la somme dépensée en Angleterre pour la boisson.

Durant les dix dernières années il s'est dépensé dans ce pays de $875,000,000 à $950,000,000 par an en boisson. La dépense moyenne annuelle est donc supérieure au revenu annuel total, qui est représenté par les loyers de toutes les maisons et fermes du royaume, et qui est un peu inférieur au coût de la guerre Sud-Africaine. Près des cinq-huitièmes de cette somme se dépensent en bière, un tiers environ en alcool et un treizième en vin.

La dépense par tête, basée sur la population totale, est un peu plus de $21 par an; mais il est reconnu que, dans le Royaume-Uni, il y a près de 3,000,000 d'abstinents et environ 14

Garanti Agé de plus de 12 ans

Quand vos clients demandent un Brandy pour boire avec des Eaux de Table—pour prendre avec du lait au moment d'aller au lit—et spécialement pour servir avec le café après diner—donnez-leur le : : :

BRANDY 3 ETOILES D'HENNESSY

"STANDARD"

(E. W. PARKER, MONTREAL)

HIGH WINES ET ALCOOL

UN ACOOL NEUTRE ET INCOLORE CONVENANT A TOUS LES USAGES

Garanti par le Gouvernement Canadien avoir mûri en Entrepôt pendant deux ans.

GILLESPIES & CO.
Agents Vendeurs
MONTREAL.

millions d'enfants au-dessous de 15 ans. Ces nombres déduits, le chiffre des consommateurs est estimé à 24,000,000, dont la dépense annuelle par tête est alors de $35. On calcule aussi que la famille ouvrière ap[illegible] que un sixième de son [illegible] boisson.

Combien d'indigestions pourraient être évitées en prenant un verre de gin Canadien Melchers

Après un copieux repas, ou si on a mangé sans appétit, ou encore, si, se sentant bilieux, les aliments fatiguent l'estomac, un petit verre de Gin Canadien Melchers "Croix Rouge", pris pur, ou étendu d'eau sucrée, réchauffera l'estomac et facilitera la digestion d'une manière étonnante, car les propriétés du Genièvre sont surtout digestives et stomachiques. Le Gin Melchers "Croix Rouge" étant un gin qui a véritablement de l'âge, tel que l'atteste le timbre officiel du gouvernement, apposé sur chaque flacon, est d'une pureté telle que les médecins le recommandent de préférence aux meilleurs gins importés. — Boivin, Wilson et Cie, 520, rue St-Paul, Montréal, seuls concessionnaires.

Ils nous fait plaisir de constater la demande croissante pour les cognacs Ph. Richard car, de tous les brandies, c'est le favori.

L'effondrement qui a eu lieu le mois dernier dans l'établissement de MM. Boivin, Wilson & Cie, n'a aucunement affecté l'expédition des affaires de cette importante maison. MM. Boivin, Wilson possédaient un stock considérable de vins et liqueurs, situé dans d'autres entrepôts et ils ont pu en conséquente remplir leurs commandes comme d'habitude.

MM. Freyseng Cork Co., Ltd., ont, dans leur magasins, un appareil breveté pour boucher les bouteilles qui ne saurait être surpassé au point de vue de bon marché et du travail.

MM. J. Robertson & Sonè Ltd., nous informent que, dès l'ouverture de la navigation, ils recevront un assortiment complet des fameux Whiskies provenant de leurs distilleries qui comptent au nombre des premières de l'Ecosse. MM. J. Robertson & Son, Ltd., sont en état de coter des prix spéciaux.

MM. J. M. Douglas & Co., nous informent qu'ils recevront sous peu, un envoi important de leur excellent cidre de pomme "Apple Blossom". Ce cidre est le meilleur que l'on puisse trouver au Canada, il a toutes les qualités d'un excellent vin de champagne. MM. J. M. Douglas s'empresseront d'envoyer des prix sur demande.

Chianti-Ruffino

MM. J. M. Douglass & Co. sont les représentants au Canada de la maison J. L. Ruffino, de Florence, exportateurs de vins de Chianti. Ces vins, les meilleurs que produise l'Italie, sont légers, d'un goût des plus agréables et ils sont de plus embouteillés d'une façon vraiement artistique.

Notons en passant que les Chiantis de la maison Ruffino ont obtenu à toutes les dernières expositions universelles, les plus hautes récompenses.

LA SITUATION

D'après les rapports que nous avons reçus des maisons de gros, les affaires dans la ligne des vins et liqueurs promettent d'être actives pendant la saison d'été.

Il y a eu un réveil considérable depuis le mois d'avril, époque à laquelle les tarifs réduits ont été mis en vigueur sur les chemins de fer. L'ouverture des canaux et de la navigation qui a eu lieu de bonne heure cette année, a également donné une grande impulsion aux affaires.

REVUE GENERALE

MM. John Hope & Co. rapportent des affaires satisfaisantes. Les apparences pour le commerce du Printemps et de l'Eté sont des plus encourageantes.

Les remises se font avec exactitude.

* * *

MM. Laporte, Martin & Cie, Ltée, rapportent que les affaires depuis le commencement de la saison du Printemps sont plus actives que l'année dernière. La demande porte sur les spiritueux en général, ainsi que sur les vins d'Espagne.

La collection est satisfaisante.

* * *

MM. Robertson & Son, Ltd. nous disent qu'ils sont très satisfaits des commandes d'importation prises pour le commerce du Printemps. La tendance actuelle de la demande, selon ces messieurs, semblerait être pour les whiskies écossais de bonne qualité.

Les paiements sont réguliers.

* * *

D'après M. Otto Zepf, gérant à Montreal de MM. Freyseng Cork Co., Ltd., les affaires ont eu une forte reprise depuis le commencement du mois d'avril.

A part les fournitures pour brasseurs, les fabricants d'eaux gazeuses, ainsi que les embouteilleurs de bière, ont placé d'importantes commandes pour les bouchons.

* * *

MM. J. M. Douglas & Co. constatent une forte demande pour les whiskies écossais de la marque Dewar, ainsi que pour les autres marques de spiritueux dont ils ont l'agence au Canada. Le commerce du Printemps s'annonce comme devant être des plus actifs.

* * *

M. Paul, de la maison W. J. Rafferty, nous dit que les affaires du Printemps ne sauraient être meilleures. La demande pour les bières embouteillées de la brasserie Dow augmente continuellement.

La collection est bonne.

* * *

MM. S. B. Townsend & Co. nous avisent que les affaires sont satisfaisantes. La firme distribuera les ordres d'importation placés cet hiver aussitôt que la navigation sera ouverte.

La collection est bonne.

M. E. R. Carroll, gérant à Montréal, de la Hamilton Brass Mfg. Co., nous informe que les affaires pour le Printemps sont des plus actives. De nombreuses commandes pour des installations de bars ont été reçues.

La collection est bonne.

* * *

MM. Motard, Fils & Senécal, nous avisent qu'ils sont très occupés à l'expédition de leurs spécialités, telles que le vin tonique des RR. PP. Trappistes, leurs eaux de vie, etc., etc.

Les paiements sont réguliers.

Nous appelons l'attention des hôteliers sur les Scotchs de la maison Robertson, Sanderson & Co., de Leith, Ecosse. Leur Whiskey "Mountain Dew" est sans contredit un des meilleurs que l'on puisse trouver au Canada; c'est, du reste, la marque qui a actuellement le plus de vogue sur le marché anglais.

M. S. B. Townsend & Co., les représentants de ces whiskies au Canada, en voient des échantillons sur demande.

Nous apprenons que non seulement aux Etats-Unis, mais encore au Canada, les ventes du vin de Champagne G. H. Mumm, vont sans cesse en augmentant. Ces résultats satisfaisants ne sont pas étonnants, étant donné qu'au dire des connaisseurs les Champagnes G. H. Mumm & Co. sont d'une qualité irréprochable.

MM. Law, Young & Co. recevront par les premiers vapeurs océaniques des importations considérables de leurs spécialités bien connues, telles que: le whisky écossais "Kilmarnock"; les gins Gordon's "Old Tom" et "London Dry"; les vieilles eaux-de-vie de la maison Renault & Cie, de Cognac; ainsi que de l'excellent Champagne "Pommery".

Nous apprenons que par suite de l'accroissement considérable des affaires, la maison N. J. Rafferty, augmentera considérablement sa capacité d'embouteillage. La demande pour les bières embouteillées de la brasserie "Dow", n'a jamais été aussi forte que maintenant.

Le Scotch Peter Dawson est le plus estimé des connaisseurs. C'est une marque qui existe depuis 1802, un record. On n'en trouve pas d'autre au Waldorf-Astoria de New-York. Les bons hôtels et les bonnes boissons, ça ne fait qu'un.

60 YEARS' EXPERIENCE
PATENTS
TRADE MARKS
DESIGNS
COPYRIGHTS &C.
Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents.
Patents taken through Munn & Co. receive *special notice*, without charge, in the
Scientific American.
A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, $3 a year; four months, $1. Sold by all newsdealers.
MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

LES BRANDIES
"Extra Reserve"
ET
"V. S. O. P."
DE
Comandon & Cie.
COGNAC

Sont les meilleures valeurs importées.

S. B. TOWNSEND & CO. Seuls Agents pour le Canada.
MONTREAL.

LIGNES STANDARD

Adresse télégraphique
LAW, Montréal.

LAW YOUNG & CO,
MONTREAL.

CHAMPAGNE . . . . POMMERY

Le Vin pour lequel les plus hauts prix sont payés en Grande-Bretagne et en France.

Absinthe	**Pernod Fils.**
Ale	**Daukes & Co.**
Bénédictine	**Benedictine Co.**
Bourgognes	**Bouchard père et fils.**
Brandy	**Renault & Co.**
Cherry Whisky (The Original)	**Fremy's**
Claret et Sauterne	**Nathl. Johnston & Sons.**
Crême Cacao Chouva	**A. Droz & Cie.**
Gin de Hollande	**T. H. Henkes.**
Gin London Dry	**"Gordon's."**
Ginger Ale Anglais	**"Schweppes."**
Lime Juice	**L. Rose & Co.**
Liqueurs	**Marie Brizard & Roger.**
Madère	**Leacock & Co.**
Soda Anglais	**"Schweppes."**
Stout	**Wheeler & Co.**
Tarragone	**Louis Quer.**
Vermouth Italien	**Freund, Ballor & Co.**
Vin de Lisbonne	**Sarano & Co.**
Vin de Malaga	**Crooke Bros.**
Vins de Porto et Sherries	**G. G. Sandeman.**
Vins de Porto et Sherries	**"Mackenzie."**
Vins du Rhin et Moselle	**Koch Lauteren & Co.**
Whisky Ecossais	**"Kilmarnock."**
Whisky Irlandais	**Dublin Distillers Co.**

JOSEPH E. SEAGRAM
DISTIL ATEUR
— DE —
FINS WHISKIES
WATERLOO, CANADA.

"Old Times"
"White Wheat"
"No. 83 Rye"
"Star Rye"

MEAGHER Bros. & Co.
MONTREAL, AGENTS

DANS LE MONDE DES HOTELIERS

MM. J. L. Bernier & Ernest Schotagne visitent actuellement le commerce de détail des vins et liqueurs de Montréal dans les intérêts de MM. Laporte, Martin & Cie, Ltée.

* * *

M. W. Witchell, voyageur de MM. J. Robertson & Son, Ltd., visite actuellement les hôtels de Montréal et prend de nombreuses commandes pour l'excellent Scotch "Private John".

* * *

Nous conseillons aux hôteliers qui ont des travaux de réparation à faire exécuter dans leurs bars, à s'adresser à la Hamilton Brass Mfg. Co., Ltd., 327 rue Craig Ouest, Montréal. Cette compagnie a la réputation bien établie de faire les travaux aux plus bas prix et envoie un magnifique catalogue illustré sur simple demande.

* * *

MM. S. B. Townsend ont mis leurs représentants sur la route pour solliciter des commandes pour leurs spécialités bien connues, telles que le Champagne G. H. Mumm, le gin Kiderlen et le whisky écossais "Mountain Dew".

Ces marques excellentes se recommandent d'elles-mêmes à l'attention des hôteliers.

* * *

Un des établissements les plus fréquentés de Maisonneuve est sans contredit le Wilson's Café. Cet hôtel tenu d'une façon parfaite par M. Wilson fait une spécialité des meilleures liqueurs.

PERSONEL

—M. W. J. Rafferty, l'embouteilleur bien connu est de retour d'un voyage aux Etats-Unis où il s'est rendu pour faire l'acquisition de machineries nouvelles.

—M. J. F. Senécal, de MM. Motard, Fils & Senécal est de retour d'un voyage d'affaires dans la vallée de l'Ottawa.

—M. E. H. Carroll, représentant la Hamilton Brass Mfg. Co. a tout dernièrement fait un voyage d'affaires dans la vallée de l'Ottawa.

—M. E. R. Carroll, gérant de la Hamilton Brass Mfg. Co., Ltd., a fait, au commencement du mois d'avril, un voyage d'affaires à Hamilton.

—M. Wm. Stanway, de MM. John Hope & Co., est actuellement en Europe; on annonce son retour à Montréal pour la fin mai.

—M. J. L. Gardner, de MM. J. M. Douglas & Co. est de retour à Montréal après avoir passé plusieurs semaines à Atlantic City.

—M. Raoul Carignan, représentant MM. Laporte, Martin & Cie, Ltée, est de retour à Montréal après avoir fait un excellent voyage dans le district de Cobalt.

—M. Henry O. Wootten, gérant de la maison J. Robertson & Son, Ltd., est actuellement en Angleterre; il sera de retour à Montréal dans le courant du mois de mai.

PETITES NOTES

Les députés d'Alsace-Lorraine au Reichstag ont adopté une façon assez originale de faire de la propagande en Allemagne en faveur des vins de leur province.

Ils ont décidé d'en organiser une dégustation au Reichstag même, dans le courant du mois de mai.

Cette dégustation sera accompagnée d'une collation. L'épreuve recevra un cachet local par la dégustation de conserves d'Alsace-Lorraine et spécialement par l'exhibition des différentes méthodes de leur préparation. Le gouvernement se propose de contribuer en partie aux frais de l'entreprise.

* * *

Personne n'aime avoir affaire avec un individu qui n'est pas propre de sa personne ni dans ses vêtements. On tolère quelquefois un être malpropre, mais on ne l'aime jamais.

* * *

Ne vous plaignez pas toujours de votre malheureuse chance. Travaillez et faites vous-même votre propre chance. Celui qui attend que dame fortune vienne pour l'élever au sommet du succès risque d'attendre dans la peine.

Peu de personnes savent bien réussir la friture de poisson.

Voici comment il faut opérer pour qu'elle soit bien réussie.

Le poisson préparé, bien lavé, on le sèche dans un torchon, puis, on le trempe dans du lait, on le passe à la farine et on le jette immédiatement dans une vaste friture de graisse *de rognon de boeuf.*

On le retire doré et croustillant, on égoutte et on sert sur serviette.

* * *

Les commissaires des Douanes anglaises, ont publié une circulaire (No 1 de 1906) disposant que les déclarations en douane sur lesquelles du vin, en provenance d'autres pays que le Portugal, est qualifié de *Porto*, et non accompagnées de pièces attestant que le vin en question est originaire de cette contrée même, ne devront pas être acceptées, à moins que le terme *Porto* ne soit précisé par une désignation expresse du pays de production du vin importé, telle que: *Porto espagnol, Porto français* ou *Porto allemand.* Les désignations libellées sous la forme suivante: Porto de Tarragone, Porto de Catalogne, Porto de Roussillon ou Porto de Hambourg doivent être accompagnées, suivant les cas, des termes: *produit espagnol, produit français, produit allemand.*

Les vins qualifiés *Sherry* importés d'autres pays que l'Espagne devront être spécifiés d'une manière analogue, relativement à leur origine.

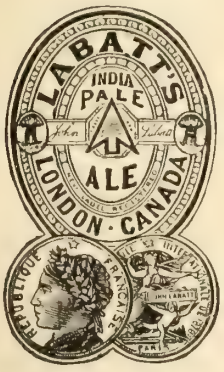
* * *

Le meilleur moyen de placer avec avantage une petite somme d'argent dans l'intérêt de votre propre commerce est de vous abonner à un journal de commerce et de publicité. En eux vous trouverez les meilleures idées des autres marchands dépourvues de tout fatras inutile.

* * *

Un journal de commerce français raconte l'expérience instructive qu'a faite une fabrique de chocolat. En 1902, cette maison avait dépensé $60,000 en frais de publicité. L'année suivante, cette somme fut réduite pour des raisons d'ordre économique et, en 1904, il fut résolu de

(iregistré)



LES MEILLEURS

BREUVAGES DE MALT :

tous les consommateurs critiques l'admettent.

Ale et Porter de Labatt.

Il vaut mieux, dans l'intérêt de votre commerce, ne tenir qu'une seule marque (et la meilleure) que d'essayer de tenir en stock quatre ou cinq marques dont aucune ne donne réellement satisfaction à vos clients. Les

Labatt's

SONT LES MEILLEURS.

EMBOUTEILLAGE DE BIERE

Le stock considérable de Bière embouteillée à l'avance que nous tenons à la disposition du commerce, nous permet de livrer constamment une qualité supérieure et toujours égale.

Notre outillage pour le lavage des bouteilles, réalise la perfection atteinte à ce jour par les fabricants d'appareils d'embouteillage.

W. J. RAFFERTY,

Embouteilleur autorisé de lamaison W. DOW & CO.,
Brasseurs et fabricants de Malt,

33, 35 et 37, rue Vallée
MONTREAL.

Freyseng Cork Co.,

Limited

Manufacturiers et Importateurs de

BOUCHONS

Coupés à la machine——Coupés à la main

AUSSI DE

FOURNITURES POUR

EMBOUTEILLEURS

Machines à boucher, à Capsuler, Machine Crown, Capsules à bouteilles, Paniers à bouteilles, Broche à bouteilles, Cire à cacheter, Etain en feuilles — unies et de couleur, Ceintures de Sauvetage et Bouées de sauvetage en liège.

655-661, rue St-Paul
MONTREAL.

Téléphone Longue Distance : Main 844

supprimer complètement la publicité. Cette année-là, les profits diminuèrent de presque $200,000, tandis que les concurrents de cette maison, qui avaient continuée à faire de la publicité jouissaient d'une prospérité inconnue jusqu'alors.

Ayant reçu une leçon dispendieuse, les administrateurs décidèrent, en 1905 d'employer aux frais de publicité une somme de $120,000, afin de regnagner la clientèle perdue.

* * *

Le Moniteur officiel du Commerce de Paris, publie l'information suivante sur la crise qui sévit actuellement sur le commerce des vins du Portugal:

Toutes les tentatives faites pour remédier à la mévente des vins et sauver les viticulteurs de la ruine, sont restées infructueuses.

Les cours se sont effondrés, à tel point que les producteurs récupèrent difficilement leurs frais.

D'autre part, le commerce d'exportation se trouve dans une situation difficile par suite de la baisse continue de l'agio sur l'or.

* * *

N'écrivez jamais une lettre de plainte sur le moment. Attendez au lendemain; après une nuit de bon sommeil, les choses paraîtront sous un meilleur jour.

A l'exposition des aliments de Vienne, on pouvait voir une demi-douzaine de bouteilles de Cognac, portant une étiquette avec ces mots: "Pour J. P. Morgan, Esq., New-York." Elles datent de 1763 et on pense que ce sont les plus vieilles qui existent. Le cognac du dix-huitième siècle se vend à raison de $100 la bouteille.

MM. Freyseng Cork Co., Ltd., représentent les plus grands manufacturiers de bouchons coupés à la main qu'il y ait, et ils ont constamment en mains des bouchons de toutes les qualités et de toutes les dimensions.

MM. Freyseng Cork Co., Ltd., ont un stock important de capsules et ils prennent également des commandes d'importation pour les capsules portant soit le nom de la maison, soit la marque déposée.

La vente du Vin St-Michel est dix fois plus considérable que celle de tous les autres vins toniques.

Le Champagne "Dry Royal", importé par MM. J. M. Douglas & Ci. est une des marques favorites du marché Canadien. Quoique vendu à de très bas prix, il est, d'après le dire de nombreux connaisseurs, l'égal des marques les plus dispendieuses.

MM. Boivin, Wilson & Cie constatent une bonne activité dans les affaires avec une demande prononcée pour les Gins "Croix Rouge" et l'eau de Vichy "Célestins". Les bières anglaises embouteillées "Dog's Head" sont également de grande vente.

Croix Rouge

La demande pour le gin "Croix Rouge" va toujours en augmentant. La raison en est simple: c'est le meilleur gin que l'on puisse obtenir sur notre marché. Son âge est garanti par une attestation officielle du gouvernement canadien. Peut-on en dire autant des autres gins?

MM. S. B. Townsend & Co. nous informent qu'ils recevront par le premier vapeur direct un envoi considérable des fameux gins "Kiderlen". Ces gins ont la réputation bien établie d'être les meilleurs qui soient distillés en Hollande.

Sait-on qu'il ne reste plus guère en Europe que la Russie et l'Angleterre pour continuer à faire usage officiellement de mesures non métriques? Créé en France par la première République, le système métrique fut introduit en Italie en 1803, dans le royaume des Pays-Bas en 1821, en Grèce en 1826, en Espagne en 1859, en Portugal en 1864, en Allemagne en 1872, en Autriche-Hongrie en 1876, en Suisse en 1879.

La Norvège, la Suède, le Danemark, la Roumanie, la Serbie, la Turquie, la Bulgarie, l'Egypte, le Mexique, le Brésil, le Chili, la plupart des petites Républiques de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud l'ont également adopté.

D'autre part, les Etats-Unis d'Amérique, la Chine, le Japon, la Perse et le Siam se servent toujours officiellement de mesures non métriques, comme en Europe, l'Angleterre et la Russie.

MARQUE LION

Pour Polissage de Toute Sorte

EMPLOYEZ

"PUTZ"

Putz ! Qu'est-ce que c'est que Putz ?

PUTZ marque "Lion" est le poli populaire pour métaux si bien connu dans le monde entier. PUTZ marque "Lion" est mis en boîtes sous forme liquide et sous forme de pâte, et est connu comme Poli Putz Triple Extrait pour Métaux — marque "Lion." Putz marque "Lion" n'est pas un acide. Il n'use, ni ne détériore le métal. La marque "Lion" donne un poli durable à tout métal. Pas d'usure — aucune crainte d'éraflure. La marque "Lion" épargne des heures de travail. La marque "Lion" fera en quelques minutes ce qui prenait des heures avec l'ancien système. Employé sur du laiton, du cuivre, du zinc, du nickel et des métaux de toute espèce, le Poli Putz Triple Extrait pour Métaux, liquide ou en pâte, marque "Lion," donne un brillant et un lustre durable.

Insistez sur le Putz marque "**LION.**"

Tous les Epiciers et Quincailliers le tiennent.

J. A. TAYLOR, MONTREAL, Qué.

EMBELLISSEZ !

Nos enseignes vous aideront à le faire. Rien ne chasse plus vite la clientèle qu'une devanture de magasin peu engageante. Nos enseignes non seulement embellissent votre magasin, mais forment le meilleur organe de publicité employé aujourd'hui. Avez-vous jamais essayé l'effet de la publicité par Cartes d'Etalage dans vos vitrines de magasin ? Sinon, vous en serez étonné. Demandez notre brochure WHY SIGNS PAY.

THE MARTEL, STEWART CO., Limited.

MONTREAL, Canada.

S. H. Ewing & Sons, Importateurs et Manufacturiers de

BOUCHONS

Coupés à la Main et à la Machine

Marchands de Capsules pour bouteilles, de broche d'embouteilleurs, d'Etain en feuilles, de Fournitures pour Brasseurs, etc., etc., etc.

Succursale de Toronto: 29 Front St., West. Bureau Principal: 96 rue King, Montréal

Téléphones: { BELL MAIN 65 / MARCHANDS 522

COGNAC

BISQUIT

Etablis en 1819

Le meilleur Cognac de Pur Raisin fait en France

Expédié par

Bisquit, Dubouché & Cie

"Une Etoile" "Vieille Liqueur"
(Vingt Ans d'Age)

Walter R. Wonham & Sons

MONTREAL

Seuls Agents pour le Canada

Importation Directe de Fines Liqueurs Françaises, Vins de Bordeaux, de Bourgogne, de Champagne, d'Espagne, du Rhin; Eaux Minérales Digestives.

MOTARD, FILS & SÉNÉCAL

AGENTS GÉNÉRAUX et IMPORTATEURS

Tel. Bell Main 4495.
Tel. des Marchands 962.

5 Place Royale, MONTREAL.

Seuls représentants pour le Canada de

EDMOND FOUCAULD, FILS, Cognacs Purs, Brandy 1er choix.
A. CARPENTIER & CIE., Vins Rouges, Blancs, (Bordeaux).
SIXTE DUCLOT, Vins Mousseux, (Bordeaux).
BOUCHARD AINE, FILS, Vins de Bourgogne.
V. FOURNIER & CIE., Brandy Spécial 1re Marque.
J. CAPARROY-DULORD, Vinaigre, (Bordeaux).
EAU DE ST-ROMAIN, (Le Puy) Digestive.
WILH WASUM, Bacharach, Vins du Rhin.

VIN PHOSPHATÉ AU QUINQUINA des RR. PP. Trappistes, d'Oka.

"The Campbells are Comin"

Le meilleur Scotch sur le Marché pour le prix.

A. O. FISET, Seul Agent du fameux Cognac **GABRIEL DUBOI** **15 Rue Gosford**

Téléphone Bell Main 4569. Téléphone des Marchands 83.

NOS PRIX COURANTS

Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou manufacturiers.

ABSINTHE

	La cse
Edouard Pernod	15.00
G. Pernod	13.50
H. G. Pernod	15.00
Pernod Fils	15.00

AMERS

Amer Picon	11.00
Sanchez Romate Hermanos	
Orange Sherry	8.00

APERITIFS

	La cse
Dubonnet.	
Litres	12.00
Massardier et Granjon	La cse
[illegible] [15 litres]	15.00
Violet Frères.	La cse
[illegible] litres	11.00
La [illegible]	1.00

BIERES ANGLAISES

	qts.	pts.
S. Allsopp & Sons.		
No. 1 India Pale	2.55	1.62½
Bass'		
E. & J. Burke's Bottling	2.65	1.65
Read Bros. Dog's Head	2.65	1.70
Boar's Head	2.65	1.65
Bull dog	2.45	1.70
G. H. Hibbert's Bottling	2.65	1.65
Machen & Hudson		
Marque "Beaver"	2.50	1.55

BIERES ECOSSAISES

Témiants	2.50	1.65

BIGARREAUX

	qts.	pts.
Dandicolle & Gaudin.		
Bigarreaux au Marasquin	9.00	6.00
Nelson Dupoy.		
Bigarreaux	8.00	9.00
P. Durand		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	7.50
St-Hubert		
Bigarreaux au Marasquin	8.50	5.00
Talbot Frères		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	4.00
Teysonneau		
Bigarreaux au Marasquin	10.00	6.00

BOURGOGNES BLANCS

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Chablis	8.00	9.00
Chablis, 1889	11.75	
J. Calvet & Cie.		
Chables	11.50	12.50
F. Chauvenet.		
Montrachet [marq. Guiche]	20.00	10.00
Chablis Supérieur	7.25	8.25
C. Marey & Liger-Bélair		
Chablis	8.50	9.50
Frédéric Mugnier		
Chablis	8.00	9.00
Pierre Ponnelle.		
Chablis	7.50	8.25
Jules Régnier & Cie		
Chablis Supérieur	8.00	9.00
Chablis Moutonne	10.00	11.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES MOUSSEUX

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Beaune	16.00	17.00
Nuits	18.00	19.00
F. Chauvenet.		
"White Cap" [blanc]	23.00	25.00
"Pink Cap" [rose]	23.00	25.00
"Red Cap" [rouge]	22.00	24.00
C. Marey & Liger-Bélair.		
Nuits — rouge	17.00	18.50
Pierre Ponnelle.		
Nuits Mousseux Qts. 12		19.00
Nuits Mousseux Pts. 24		20.00
Volnay Qts. 12		19.00
Volnay Pts. 24		20.00
White Burgundy Qts. 12		19.00
White Burgundy Pts. 24		20.00
Jules Régnier & Cie		
Nuits	16.00	17.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES ROUGES

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Macon	6.50	7.50
Beaujolais	8.00	9.00
Beaune	8.00	9.00
"Club"	8.00	9.00
Pommard	9.00	10.00
Nuits	12.50	13.50
Chambertin	16.00	17.00
Clos de Vougeot	20.00	21.00
Bouchot-Ludot.		
Au gallon: 90c et plus.		
J. Calvet & Co.		
Beaune 1889	9.00	10.00
Pommard 1887	11.50	12.50
Volnay 1889	13.75	14.75
Chambertin 1887	18.00	19.00
F. Chauvenet		
Clos-de-Vougeot	25.50	26.50
Chambertin	18.50	19.50
Romanée	18.50	19.50
Corton [Clos-du-Roi]	15.50	16.50
Nuits	13.00	14.00
Volnay	12.50	13.50
Pommard	11.50	12.50
Beaune	10.00	11.00
Moulin-à-Vent, Macon vieux Supérieur	9.00	10.00
Beaujolais	7.00	8.00
Macon [Choix]	6.50	7.50
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
Macon	4.40	5.40
Beaujolais	5.00	6.00
Beaune	6.00	7.00
Pommard	6.60	7.60
C. Marey & Liger-Bélair.		
Beaujolais	6.25	7.25
Macon	6.50	7.50
Beaune	6.75	7.75
Pommard	8.50	9.50
Nuits	13.00	14.00
Chambertin	16.50	17.50
Frédéric Mugnier		
Beaujolais	6.00	7.00
Macon	6.50	7.50
Beaune	7.00	8.00
Pommard	8.50	9.50
Nuits	10.50	11.50
Chambertin	15.00	16.00
Pierre Ponnelle.		
Macon	6.00	6.75
Beaujolais	6.00	6.75
Moulin à Vent	7.00	7.75
Beaune	8.00	8.75
Pommard	8.50	9.25
Volnay	9.00	9.75
Nuits	10.00	10.75
Corton	11.50	12.25
Chambertin	12.50	13.25
Jules Régnier & Cie		
Beaujolais	6.50	7.50
Macon	7.00	8.00
Nuits	8.50	9.50
Beaune	9.00	10.00
Pommard	11.00	12.00
Corton	13.00	14.00
Chambertin	15.00	16.00
Tache Romanée	20.00	21.00
Clos Vougeot	19.00	20.00

CHAMPAGNES

	qts.	pts.
Ackerman-Laurance.		
"Dry-Royal"	15.75	16.75
½ pts. paniers 1 doz ; paquets de 4 paniers		18.00
Bertin Fils.		
Paniers	11.00	12.00
Cardinal	12.50	13.50
Deutz & Geldermann.		
Gold Lack, Sec, cuvée 1898	29.00	31.00
Gold Lack, Brut	31.00	33.00
R de Veslud.		
Carte Blanche	18.00	19.00
Duc de Pierland	14.00	15.00
Louis Duvau	13.50	15.00
Alfred Gratien		
Réserve	14.00	15.00
Heidsieck & Co.		
Dry Monopole	31.00	33.00
E. Mercier & Cie, Epernay.	24.00	26.00
Moët & Chandon.		
White Seal	28.00	30.00
Brut Imperial	31.00	33.00
G. H. Mumm & Co.		
Extra Dry	28.00	30.00
Selected Brut	31.00	33.00
Selected Brut 1898	32.00	34.00
Selected Brut 1895	38.00	40.00
Ruinart Père et Fils.		
Brut	31.00	33.00
Veuve Amiot		
Carte d'Or	16.00	17.00
Carte d'Argent	10.50	11.50
Veuve Chomedy	Qts.	Pts.
Extra Dry	11.50	12.50
Veuve Clicquot Ponsardin.		
Sec	28.00	30.00
Brut	30.00	32.00
Veuve Bara Noël	17.00	18.00
Robert Bouche & Cie	qts.	pts.
Extra sec	28.00	30.00
Brut	30.00	32.00
Veuve A. Devaux	13.00	15.00
Veuve Pommery, Fils & Cie		
Sec, ou Extra Sec	28.00	30.00
Brut [vin naturel]	30.00	32.00

CIDRES MOUSSEUX

	La cse
Paul Saintier.	
Cidre de Normandie . . . qts.	4.50

CLARETS

	qts.	pts.
A. Balayé & Cie.		
Haut Barsac	4.00	5.00
Haut Barsac, au gallon		1.05
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Floirac	5.00	6.00
Medoc	5.25	6.25
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Château Leoville	20.00	21.00
Château Larose	20.00	21.00
Château Margaux	24.00	25.00
Château Lafitte	24.00	25.00
Bordeaux Claret Co.		
Bon Bourgeois	3.00	4.00
St-Julien	3.50	4.50
Montferrand	4.00	5.00
Château Brûlé	5.00	6.00
J. Calvet & Co.		
St-Vincent	3.50	4.50
Medoc	4.50	5.50
Floirac	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
Château de Montlys	6.25	7.25
Saint-Julien	6.00	7.00
Bataillez	9.00	10.00
Pontet-Canet 1893	10.00	11.00
Pontet-Canet 1887	11.50	12.50
Leoville Barton 1889	14.25	15.25
Smith Lafitte 1890	14.75	15.75
Mouton Rotschild		
Cruse & Fils Frères.	qts.	pts.
Medoc	5.25	6.25
Chateau Bouliac	6.00	7.00
St-Julien	6.00	7.00
Margaux	7.00	8.00
St-Estèphe	7.50	8.50
St-Julien Supérior	7.50	8.50
Château Laujac	8.50	9.50
Pontet Canet	9.50	10.50
Léoville	11.25	12.25

Larose	1895	12.25
Lafite	1895	13.25
Grand Vin Château Pontet-Canet	1893	13.25 14.25
Grand Vin Château Giscours	1893	18.50 19.50
Grand Vin Château Léoville	1893	18.50 19.50
Grand Vin Château Larose		21.50 22.50
Grand Vin Château Margaux	1893	23.50 24.50
Grand Vin Château Lafite	1893	26.00 27.00
Grand Vin Château Mouton Rotschild	1895	28.00 29.00

Domaine Tivoli.	qts.	pts.
Bon Bourgeois	2.75	3.50
St-Julien	3.75	4.50
St-Estephe	4.75	5.50
Pomerol	5.00	5.75
St-Emilion	5.50	6.25
Au gallon	.90	

Faure Frère.	qts.	pts.
Bon Bourgeois	3.00	4.00
Côtes	3.50	4.50
Bon-Ton	4.00	5.00
St-Emilion	4.50	5.50
Ch. Dugay	6.00	7.00
Floirac	4.50	5.50
Medoc	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Pontet Canet	9.00	10.00
Château Gruaud Larose	12.00	13.00
Côtes.. le gallon.	1.00	

L. Gaudin & Cie	Qts.	Pts.
St-Estèphe	3.00	3.50

Nathaniel Johnston & Fils.	qts.	pts.
Ordinaire	4.00	5.00
Château Chamfleuri	4.00	5.00
St-Loubes	4.75	5.75
"Club"	5.00	6.00
Medoc	5.50	6.50
Margaux	5.75	6.75
St-Julien	6.00	7.00
St-Estephe	7.00	8.00
Château Dauzac	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Margaux Supérieur	11.00	12.00
Château Beaucaillou	15.00	16.00
Château Leoville	18.50	19.50
Château Larose	18.50	19.50
Château Margaux	20.00	21.00
Château Lafitte	21.00	22.00

A. Lacoste & Fils	qts.	pts.
St-Julien	2.50	3.00
Médoc	2.75	3.25

A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
1893 Medoc	4.40	5.40
1890 Floirac	4.40	5.40
1889 St-Julien	4.80	5.80
1893 St-Emilion	5.20	6.20
1890 St-Estephe	5.20	6.20
1889 Château Pontet Canet	6.80	7.80
1889 Château Leoville	11.00	12.00
1889 Château Lafitte	14.00	15.00

Latrille ou Labour.
Année 1903 le gallon 0.65
Plus vieux, le gallon de 0.75 à 1.20

Léon Pinaud

St-Julien	2.50	3.50

COCKTAILS

Cook & Bernheimer Co. — La cse
Manhattan, Martini, Tom Gin, Vermouth, Gin, Whiskey, American 9.50

G. F. Heublein Bros. "Club".
Manhattan, Martini, Whiskey, Vermouth, Old Tom, ou assortis. 12.75

D. McManamy & Co's "Saratoga"
Manhattan Club Whiskey Brandy, Holland Gin 8.25

COGNACS

Bisquit, Dubouché & Cie. — La cse
★ qt. 9.50
10 years old qt. 12.25
Old Liqueur. 20 years old, qt. 16.00
V. V. S. O. P. 55 years old, qt. 45.00
Au gallon 4.00 @ 10.00

J. Borianne. — La cse
X X X 7.50
Au gallon 3.75 @ 4.75

Boulestin & Cie.

	1 cse	5 cses
1 Etoile Qts.	12.00	11.75
1 Etoile Pts.	13.00	12.75
1 Etoile Flasks	13.00	12.75
3 Etoiles Qts.	15.00	14.75
V. S. O. P. Qts.	20.00	19.50
V. V. S. O. P. Qts.	28.00	27.50

Boutelleau & Co. — La cse
F. P. Quarts 9.50
F. P. Quarts (Dark) 9.50
F. P. Pints (2 doz) 10.50
F. P. Half Pints (4 doz) 11.50
F. P. 24 Flasks, sans verre 10.50
F. P. Imperial Flasks 10.50
One Diamond 10.50
Two Diamonds. O. B. 12.50
Three Diamonds. V. O. B. 14.00
Four Diamonds X V. O. B. 1831 16.00
1824 21.00
5 caisses à la fois, 25c de moins par caisse
10 caisses à la fois, 50c de moins
Au gallon [preuve] 4.00 @ 6.00

Boutelleau Fils. — La cse
V. S. O. P. 1855 qt. 16.00
Doctor's Special qt. 11.00

Paul Cardin. — La cse
Qts. 7.00; 24 flk. 8.00; 48 1-2 flk. 9.00

Châteaubel. — La cse
Quarts 8.00
Pints 9.00

Jules Coadon & Co. — La cse
24 flasks 8.00
Au gallon 9.00
Au gallon 3.90 @ 4.50

Cognac Distillers Association. — La cse
★★★ vieux 9.00
V. O. 12 ans 12.00
V. S. O. P. 20 ans 15.00
X. X. O. 1858 20.00

	au gal
3 grapes. vieux	3.75
V. O.	4.00
1875. Liqueur	5.50

Comandon & Co. — La cse
Special 9.50
Reserve extra 10.50
★★ et X. O. 15.00
V. S. O. P. 16.50
Au gallon 4.50 7.50

H. Cottinaud & Cie
★ 7.00
★★ 7.50
★★★ 8.00
V. O. 8.75
V. S. O. 9.25
V. S. O. P. 11.75

Chs Couturier & Cie. — La cse
3 Stars Bouteilles 7.50
3 " ½ " 8.50
3 " ¼ " 9.00
3 " 16 Impl. Flasks capsules. 8.50
24 Flasks 8.50
32Flasks 8.50
48 ½ Flasks 9.00

	Au gal.
Quarts	3.80
Octaves	3.85
½ Octaves	3.95
Au gallon	4.00

B. Léon Croizet.

	1 cse	5 cses
1 Grape	9.00	8.50
★	10.00	9.50
★★★	12.00	11.50
V. S. O. P.	17.00	16.50
Château St-Même 1860	24.00	23.00
Château Flaville, 1856	36.00	34.00

D'Angely. — La cse
XXX 6.50

De Lormont. — La cse
XXX 6.50

Dervos & Cie.

	1 cse	5 cses
Quarts	8.00	7.75
Pints	9.00	8.75
24 flasks n. c.	9.00	8.75

Paul Devaux. — La cse
Qts. 7.50
Videaux XXX. 8.00

A. E. Dor. — La cse
★ 9.00
★★ 10.50
★★★ 12.50

Clos de Réserve
Grande Fine Champagne 12.00

Marque Globe
★★★★ 18.00
★★★ 16.00
★★ 14.00

James Jeantry & Co.
Spécial 8.00
★★★ 9.50

Gabriel Dubois & Cie. — La cse
Etiquette or et rouge, qts. 9.50
Etiquette or et rouge, 24 flks. 10.50
Etiquette or et rouge, 48 ½ flks. 11.50
Etiquette Bleu argent. qts. 11.25
Etiquette Bleu argent, 24 flks. 12.25
Etiquette Bleu argent, 48 ½ flks. 13.25
Au gallon No 1 3.90
Au gallon No 2 4.30
Au gallon No 3 4.85

Jules Dupont & Cie — La cse
1 Grappe 9.00
★ 10.00
★★★ 12.00
V. S. O. P. 15.00
1850 Grande Fine Champagne 17.00

	Au Gal.
Qrt casks	3.90
Octaves	4.00
½ Octaves	4.10

M. Durand & Cie — La cse
★★★ Qts. 5.50
★★★ Pts. 6.50
★★★ ½ B. 6.75
24 flasks n. c. 6.00
48 1-2 flasks n. c. 7.00
Par 5 cses, 25c. de moins.

P. Frapin & Cie. — La cse
★ qt. 9.50
Medical qt. 10.50
20 years old qt. 13.00
25 years old qt. 16.00
30 years old qt. 19.00
Au gallon 4.00 @ 7.00

Gonzalez, Staub & Cie.

	1 cse	5 cses
Quarts. Ord.	9.00	8.75
Pints	10.00	9.75
24 Flasks	10.00	9.75
1 Etoile Qts.	11.50	11.25
3 Etoiles. Qts.	14.00	13.75
V. S. O. Qts.	16.50	16.25
V. S. O. P. Qts.	18.25	18.00

Jas. Hennessy & Co.

	qts.	pts.
★	13.00	14.00
★★★	16.00	
V. O.	17.25	
S. O.	25.00	
X. O.	35.00	
X. S. O.	45.00	
Extra	60.00	

James Henry & Co. — La cse
Qts. 6.25; 24 flk. 6.75; 48 1-2 flk. 7.75

Robert Henry. — La cse
Wired Quarts. 8.00

Jimenez & Lamothe. — La cse
XXX qt. 11.00
V. S. O. P. qt. 15.50
1890. qt. 18.00

1865.. .. ..qt. 20.00
Au gallon.. .. .. 4.25 @ 4.35

Legrand. La cse
Quarts.... .... 7.00
24 Flasks.... .... 8.50

F. Marion & Cie. La cse
★★★ bouteilles 6.00
16 Impl. Flasks tumblers 8.00
24 Flasks capsules 7.00
32 Flasks capsules 7.50
48 ½ Flasks capsules 8.00
24 ½ Bouteilles 7.00
48 ½ bouteilles 8.00

Au gal.
Quarts 3.40
Octaves 3.50
½ Octaves 3.60
Gallon 3.75

Martell & Co. La cse
Une Etoile.. .. ..qt. 12.75
3 Etoiles... .. ..qt. 16.00
V. O. .. ..qt. 17.25
V. S. O. P.. .. ..qt. 18.75
V. V. S. O. P. .. ..qt. 38.00

J. Nicolet & Cie. La cse
Quarts.. .. .. 7.50
24 Flasks avec verre... .. .. .. 9.00
Au gallon [preuve] 3.65 4.25

J. Nicot & Cie. La cse
★.. .. .. 9.50

Otard, Dupuy & Cie. La cse
Spécial.. .. .. qts..... 9.50
Une étoile.. .. .. qts..... 12.00
Deux étoiles. .. .. qts..... 14.00
Trois étoiles.. .. .. qts..... 16.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 17.50

V. Pinot & Cie La cse
★★★ .. .. qts. 6.00
★★★ .. .. pts. 7.00
★★★ .. .. ½ botl. 7.25
V. O. .. .. qts. 7.00
V. O. .. .. pts. 8.00
24 flasks n. c. 6.75
48 1-2 flasks n. c. 7.50
Par 5 cses, 25c. de moins.

C. Pluchon & Cie
Quarts 7.25 7.00

E. Puet. La cse
★ .. .. qts..... 9.50
Au gallon. .. .. 4.00 @ 7.00

Quantin & Co. La cse
★★★ .. .. qts..... 9.50
Au gallon .. .. 4.25 @ 5.50

J. Rémy
Quarts.... .. .. 6.50
Flasks 7.50
1-2 flasks 8.50

Renault & Cie. La cse
★ .. .. qts..... 10.00
V. O... .. .. qts..... 12.00
3 étoiles S. V. O.. .. .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 21.00
Club.. .. .. qts..... 18.00
50 Years Old.. .. .. qts..... 40.00
Au gallon... .. .. 4.00 @ 10.00

Ph. Richard. La cse
S. O... .. .. qts..... 22.50
Fleur de Cognac .... qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 12.25
V. S. O. P.. .. .. pts..... 13.25
V. S. O. .. .. qts..... 10.50
V. O. .. .. qts..... 9.00
V. O. .. .. pts..... 10.00
V. O. 24 Flasks, plain 10.00
V. O. 24 Flasks, tumblers.. .. .. 10.50
V. O. 16 Imp. Flasks 10.50

V. O. Preuve Au Gal.
V. O. Barriques 3.80
V. O. Quarts 3.90
V. O. Octaves 4.00
V. O. ½ Octaves 4.10
V. O. Au gallon 4.25

V. O. 15 S. P.
V. O. Barriques 3.40
V. O. Quarts 3.50
V. O. Octaves 3.60
V. O. ½ Octaves 3.65
V. O. Au Gallon 3.75

V. S. O. P.
V. S. O. P. Quarts 5.15
V. S. O. P. Octaves 5.25
V. S. O. P. ½ Octaves 5.35
V. S. O. P. Au Gallon 5.50

Fine Champagne.
Fine Champagne Octaves 5.80
Fine Champagne ½ Octaves 5.90
Fine Champagne Au Gallon 6.00

Jules Robin & Cie. La cse
Quarts... .. .. 9.50
24 Flasks.. .. .. 10.00

Sazerac de Forge & Fils. La cse
Quarts.. .. .. 9.50
Flasks.... .... 10.25
Au gallon... .. .. 4.25

Soc. des Prop. Vinicoles de Cognac, marque "La Salamandre".
Spécial .. .. qts.. 10.50
Invalid's .. .. qts.. 11.00
Medicinal .. .. qts.. 11.00

J. Sorin & Cie.
Au gallon.. .. .. de 3.75 @ 5.00

O. Tesson & Cie. La cse
Trois étoiles.. .. .. qts.. 6.50
Pints.... .... 7.50
Half Pints.... .... 8.50
16 Flasks imp.,. .. sans verre.. 8.00
24 Flasks,. .. .. .. sans verre.. 7.50
48 ½ Flasks.. .. .. sans verre.. 8.50
100 ⅛ de bouteille... .. .. 10.00
Au gallon.. .. .. .. 5 à 6 U. P.. 3.60

EAUX

Apenta Hungarian, Aperient La cse
25 Quarts 6.25
50 Pints 9.50

Apollinaris La cse
50 Quarts... .. .. 7.50
100 Pints.. .. .. 10.50
100 Splits... .. .. 8.50

Cantrell & Cochrane. La doz
Belfast Ginger Ale.. .. .. 1.40
Club Soda.. .. .. 1.40
Seltzer... .. .. 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

Jewsbury & Brown. La doz
Soda Water.. .. .. 1.40
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.40
Quinine Tonic.. .. .. 1.45
Potass Water.. .. .. 1.40

Rubinat. La cse
Sources Serres purgatives. . 50 btles 9.50

Schweppe's, de Londres. La doz
Soda Water Co. Cylindres, pour 2.. 1.35
Soda Water, Bombays.. .. pour 3.. 1.50
Soda Water, Splits.. .. .. pour 1.. 1.10
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.40
Seltzer... .. .. 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

St-Galmier. La cse
Source Badoit.. .. .. 6.00
Source Romaine, 50 btles. 7.50

Vichy. La cse
Célestins, Grande Grille, Hôpital, Hauterive.. .. ..10.00
Principale.. .. .. 7.00

Vichy-Cusset 7.50

Vichy St-Yorre La cse
Source St-George.. .. .. 8.00

Bassin de Vichy
Source St-Louis.. .. .. 7.50

White Rock Lithia.	qts.	pts.	spts.
A la caisse	7.50	10.50	8.50
A la doz.	1.90	1.35	1.10

GIN

Blankenheym & Nolet. La cse
Marque 'Clef', C'ses Rouges.. .. 10.50
Marque 'Clef', C'ses Vertes.. .. 5.00
Marque 'Clef', C'ses Violettes .. 5.00
En cruchons vieux.. .. .. 9.50
Au gallon.. .. .. de 3.05 @ 3.20

John de Kuyper & Son La cse
Caisses Rouges .. .. ..15s..... 11.75
Caisses Vertes. .. .. ..12s..... 6.25
Caisses Violettes.. .. ..24c..... 5.50
Au gallon .. ..3.15 à 3.30

P. Hoppe, "Night Cap" La cse
Rouges.. .. .. 10.65
Jaunes.. .. .. 11.00
Vertes 5.25
Bleues.. .. .. 6.00
Violettes.. .. .. 2.50
Au gallon 3.05 3.25

P. Hoppe, "Imperial" La cse
Rouges.. .. .. 10.50
Vertes 5.00
Violettes 2.45

A. Houtman & Co. La cse
Rouges 11.00
Vertes 5.00
Violette 5.00
Au gallon.. .. .. 3.10 3.20

H. Jansen. La cse
Vertes.. .... 6.00
Rouges.... .... 11.60
Ponys.... .... 5.25
Black Horse, Rouges 10.50
Black Horse, Vertes 5.65
Black Horse, Ponys.... .. .. 4.90

Melchers, de Berthierville La cse
Croix Rouge. Caisses Rouges.. . . 11.25
Croix Rouge. Caisses Vertes. . . . 5.85
Croix Rouge. Caisses Violettes. . . 5.00

J. J. Melchers La cse
Honey Suckle, Cruch. verre . . 9.00
Honey Suckle, Cruch. pierre . . 9.00

P. Melchers La cse
Juniper Tree. Caisses Rouges.. . . 9.50
Juniper Tree. Caisses Vertes. . . . 4.50
Juniper Tree. Caisses Violettes. . . 2.25
Au gallon. ¼ Casks.. .. .. 3.00
Au gallon. Octaves. 3.05
Au gallon. ½ Octaves.. .. .. 3.10

Netherland's Steam Distillery Co. La cse
Kiderlen's "Croix d'honneur".
Caisses Rouges.. .. .. 11.00
Caisses Vertes.. .. .. 5.25
Caisses Violettes.. .. .. 2.50
Cruchons verre — 12s 2⅔ gals. . 10.50
Cruchons verre — 24s 2⅔ gals. . 11.50
Cruchons verre — 12s 5 gals. . 17.50

A. C. A. Nolet La cse
Caisses Rouges.. .. .. 10.75
Caisses Vertes.. .. .. 5.75

Pollen & Zoon La cse
Caisses Rouges 10.50
Caisses Vertes.. .. .. 5.00
Caisses Violettes.. .. .. 2.50
Au gallon .. .. 3.00 @ 3.25

Wynand-Fockink. La cse
12 Cruchons.. .. .. 10.00
12 Bouteilles 9.50

LAGERS

Schlitz. Le qt
Pts. 10 doz au quart 12.75
Pts. la doz 1.35

Beauport. La doz.
Pts. 2 doz à la caisse . ... .60
Splits 4 doz à la caisse .. .. .35

LIQUEURS

Bénédictine qts. pts.
12 litres... .. .. 19.50 21.00

Bonald & Fils. La cse
Raphaelle — chartreuse verte.. 22.00

Briand & Jaquet. La cse
Cherry Whiskey 7.00
Blackberry Brandy 7.00
Cherry Brandy 7.50

Marie Brizard & Roger, fondée 1755.
Anisette... .. .. 13.50
Curaçao, Orange ou Blanc.. .. .. 12.50
Marasquin... .. .. 13.00
Kummel, Superfin. 12.00
Kummel Crystallisé.. .. .. 12.50
Green Peppermint.. .. .. 13.00
Crème de Menthe, Blanche... .. 13.00
Cherry Cordial. 12.00
Cherry Brandy.. .. .. 12.00
Blackberry Brandy... .. .. 12.00
Kirsch.. .. .. 11.00

Bitter Triple... 12.00
Liqueurs assorties.. 13.00
Crème de Menthe Verte. 13.00
Crème de Moka.. 13.00
Crème de Cassis 13.00
Crème de Noyau 13.00
Eau-de-vie de Dantzik... 13.00
Orange Bitters.. 9.50
Punch au Kirsh.. 11.00
Peach Brandy... 12.00

F. Cazanove, Bordeaux.
Liqueurs du Père Kermann
Jaune. ..qts 14.25
Jaune.. pts 16.75
Verte.. pts 16.75
Peppermint. 11.25
Anisette..11.25
Curacao Rouge.. qts 13.25
Curacao Rouge. qts 14.00
Maraschino.. 11.00
Kummel Cristallisé.. 12.75
Cherry Brandy.. 13.50
Crème de Prunelles.. 17.25
Crème de Cacao.. 14.00
Crème de Menthe verte.. 11.00
Crèmes assorties.. 12.00
Punch au Rhum..11.50
Crème de cassis.. 10.00
Cordiales assortis.. 12.00
Kirsch Cazanove.. 13.25
Kirsch Figeroux.. 10.50
Absinthe Regnier.. 13.25
Absinthe Figeroux.. 12.00
Rhum Ste-Luce.. 14.50
Rhum Kingston.. 11.75
Bitter Figeroux.. 9.00
Vermouth.... 11.00
Sirop de Grenadine.. 8.00
Crême de Mandarines. 13.50
Crême de Fine Champagne. 12.50

Delizy & Doistan	qts.	pts.
Curaçao ..12.00		
Marasquin ..12.00		
Kummel ..12.00		
Liqueur jaune ..15.00		16.00
Liqueur verte ..16.00		17.00
Alex Droz & Cie.	qts.	pts.
Crème Cacao-Chouva..	16.00	17.00
Nelson Dupuy.	qts.	pts.
Maraschino... 12.00		
Grenadine... 8.50		
Frémy Fils.	qts.	pts.
Cherry Whiskey, [Chesky]	16.00	17.00
Orange Whiskey... ..14.00		

J. Gallifet & Cie.		La cse
Anisette.. Litre	12	13.00
Crême de Cacao .. Litre	12	14.00
Crême de Cassis .. Litre	12	13.00
Crême Fine Champagne Litre	12	
Crême Peppermint.. Litre	12	13.00
Eau de Vie Dantzick.. Litre	12	14.00
Fine Prunelle.... Stone jar	12	14.00
Kirsch vieux.. Litre	12	13.00
Kummel .. ¾ Litre	12	11.00
Liqueur jaune .. Litre	12	14.00
Liqueur jaune .. ½ Litre	24	15.00
Liqueur verte .. Litre	12	14.50
Liqueur verte.. ½ Litre	12	15.50
N'Importe quoi .. Litre	12	12.50

Gaston Gaudin Fils.		La cse
Cherry Brandy.. qts.		6.50
Cherry Whiskey .. qts.		6.50
Blackberry Brandy .. qts.		6.50
Apricot Brandy.. qts.		6.50
P. Garnier.		La cse
Liqueur d'or, 12 litres....		20.00
Liqueur jaune (chartreuse) ..		20.00

La Grande Chartreuse	qts.	pts.
Jaune .. 25.00		26.50
Verte .. 30.50		32.00
Jules Lamothe.	qts.	pts.
Cherry Whiskey...	9.00	
Melrose Drover Ltd.		
Cherry Whiskey..		11.00
Frédéric Mugnier.	qts.	pts.
Crême de Menthe Verte...	11.00	
Cherry Brandy..	11.00	

Cacao l'Hara à la Vanille...12.50
Kirsch * * *.. ..11.00
Prunelle de Bourgogne. ..12.50
Crème de Framboises... ...12.25
Fine Bourgogne, 12 lit.. ..20.00
Crème de Cassis.. ..11.00
Fine Bernard... ..15.00
Grenadine... 8.50
Anisette.. ..11.00
Kumel.. ..12.00

Félix Potin
Curacao Orange.. ..12.50
Anisette.. ..12.50
Crème de Menthe blanche..12.50
Crème de Menthe Verte.. ..12.50
Crême de Cacao 12.50
Crème de Cassis.. ..12.50
Crème de Noyau.. ..12.50
Crème de Thé.. ..12.50
Crème de Moka.. ..12.50
Crème de Vanille.. ..12.50
Crème Angélique.. ..12.50
Curacao Blanc, triple sec..14.50
Maraschino.. ..12.50
Fine Prunelle 14.00

G. Terrand.		
Petite Chartreuse..	18.00	19.00
Wilson.	qts.	pts.
Blackberry Brandy..	9.00	
Wynand Fockink.	qts.	pts.
Anisette Blanche..	10.00	
Crème de Thé ..	10.00	
Crème de Vanille..	10.00	
Crème de Cacao ..	10.00	
Crème de Mocha ..	10.00	
Crème de Violettes ..	10.00	
Curaçao Orange..	10.00	
Curaçao Blanc..	10.00	

MADERE

Blandy Bros	La cse
Very Superior... 8.50	
Special Selected... ..10.00	
London Particular... ..13.00	
Cossart, Gordon & Co.	
Au gallon.. 2.50 à 9.00	
Manuel Pico.	
Au galon.. 3.50 à 4.50	
Rutherford & Browne.	
Au gallon... .. de 2.50 @ 10.00	

MALAGA

Blandy Bros.	La cse
Etiquette Bleu — pâle-doux. ..	7.50
Etiquette Blanc—pâle... ..10.00	
Adolfo de Torres y Hermanos. ..	
Au gallon... .. de 2.50 @	5.00
J. Pron & Cie.	
Au gallon.. 4 75	

MOSELLE

Deinhard & Co.	qts.	pts.
Brauenberger... 9.00		10.00
Piesporter 10.00		11.00
Berncasteler Doctor. 15.00		16.00
Crown Sparkling... ..18.50		20.00
Nonpareil Sparkling... ..24.50		26.00
Feist Bros. & Sons.	qts.	pts.
Zeltinger.. ..1892..	7.25	8.25
Braünberger. ..1892..	10.50	11.50
Berncasteler Doctor. ..1889..	17.00	18.00
"Silver Star" Sparkling. ..	18.50	20.00
Frederick Krote.	qts.	pts.
Sparkling.. ..	16.00	17.00
Kock, Lauteren & Co., [fondée en 1719].	qts.	pts.
Zeltinger... ..	8.50	9.50
Brauenberg... ..12.00		13.00
Pisport.. ..13.00		14.00
Scharzberg — 1895.. ..18.00		
Sparkling Moselle.. ..18.00		19.50
Ed. Saarbach & Co.		
Zeltinger	9.00	
Piesporter, 1893	11.00	
Brauneberger	11.50	
Sparkling Moselle	18.50	
Johann Schlitz		
Winneger	6.00	7.00
Braünberger	8.50	9.50
Sparkling	17.00	18.00
Hocheimer	17.00	18.00
Cabinet	23.00	25.00
Joh. Bapt. Sturm.		
Sparkling Moselle... ..15.50		17.50
Sparkling Hock... ..15.50		17.50
P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R		
Piesport .. 8.50		9.50
Zeltinger .. 9.00		10.00
Braünberger 15.00		16.00
Berncastler Doctor . ..16.50		17.50

MUSCATS

J. Pron & Cie.
Au gallon .. 3.00

OLD TOM

Boords.	La cse
Old Tom.. 7.25	
London Dry.... 7.25	
Booth	
London Dry.. 8.00	
Old Tom.. 8.00	
Club	
Old Tom.. 6.50	
Old Tom au gallon 3.00	
Cold & Co.	
Marque Beaver .. Qts.	5.75
Marque Beaver .. Pts.	6.75
London Dry .. Qts.	6.00
London Dry.. Pts.	700
Colonial	
London Dry.. 6.50	
Gordon	
London Dry... 7.50	
Old Tom.. 7.50	
Hill's & Underwood.	
London Dry 7.50	
Old Tom .. 7.50	
Imperial Wine Co.	La cse
London Dry.. 6.50	
Old Tom.. 6.50	
Thorne.	
Old Tom... 7.50	
London Dry... 7.50	
Wilson	
Royal Crown Old Tom.. 6.50	
Au gallon... 2.00 @ 3.00	

OPORTO

J. W. Burmester	La cse
Royal... 5.00	
Crusado.. 6.00	
Rich Douro... 9.00	
White Port.. 11.00	
Old Crusted. ..12.00	
Royal Dry Superior 18.00	
J. M. Caselles y Tarrats	
Au gallon. 1.00 à 1.50	
Cockburn, Smithes & Co.	
Tawny.. La cse.	16.00
Au gallon... 2.75 @	7.00
Croft & Co.	
Au gallon.. 2.40 @	7.50
A la caisse .. 7.00 @	24.00
Geo. H. Delaforce.	
"Trocadero".. qts. la cse.	9.00
Robt. Delaro & Co.	
"Antique"... qts. la cse.	7.00
Diez Hermanos.	
Port, au gallon.. 1.95 à	5.00
Guimaraens & Co.	
Invalid's Reserve.. La cse.	7.50
Au gallon... 2.25 @	5.50
Hunt, Roope, Teage & Co.	
Au gallon... 2.00 @	5.50
Meneres & Cie.	
Au gallon .. 1.00 @	8.00
Oliva Morez y Ca.	
Old Tawny	5.50
MacKenzie & Co. Ltd.	
Au gallon.. 2.50 @	10.00
Robertson Bros. & Co.	
Medal Port No 1	16.00
Medal Port No 2	13.00
Favorita Oporto	8.00
Au gallon... 1.50 @	6.50
Sandeman & Co.	
Superior Old..	12.00

"Club"... ... . 18.00
"1890".. .. .. 25.00
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 15.00

T. G. Sandeman & Sons.
Au gallon... ... . 2.75 @ 9.00

Silva & Cosens.
Dow's Admiral.. .. .. .. La cse. 16.50
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 14.00

PORTER ANGLAIS

	qts.	pts
S. Allsop & Sons	2.55	1.60
Guinness.		
Read Bros. "Dog Head"...	2.60	1.65
E. & J. Burke, bottling.. ..	2.60	1.65
Bull dog	2.60	1.65
Machen & Co.		
Marque Pelican	2.60	1.65
Machen & Hudson.		
Marque "Beaver"..	2.50	1.50

RHUM

Boivin, Wilson & Cie.	qts.	pts.
Black Joe	8.00	9.00
No 7...	7.00	8.00
Marie Brizard & Roger.	qts.	pts.
Ste-Croix..	12.00	
P. S. Clément..	11.00	
Jamaïque au gallon..	5.00	
E. & J. Burke,	qts.	pts.
Jamaica..	9.50	
Dandicolle & Gaudin.		
Sambo	7.25	8.25
Marque Lion	8.00	9.50
Saint-Marc..	9.50	
Royal..	11.00	
Diamant Noir		La cse
Quarts		7.75
Diamantin.		
Quarts...	8.00	
Habitation L'enfant noire [Martinique]		
		La cse
Litres..		13.00
½ Litre..		10.50
H. G. Kewney & Co.	qts.	pts.
Old London Dock—1Etoile .	7.75	
Old London Dock—3 Etoiles .	8.75	
Red Heart.	qts.	pts.
A la caisse...	10.50	
P. Lambert.		La cse
St. James, 12 litres		14.00
" 12 3-4 litres		11.50
" 24 1-2 litres		16.00
" 48 1-4 litres		19.00
Navy Reserve		
Jamaica		9.00
J. B. Sherriff & Co.		
Marque "Bell"..	9.00	
Marque "Bell", 36 o. p. au gallon..	5.00	
Marque "Blue Star", 36 o. p. au gallon...	4.75	
Talbot Frères.	qts.	pts.
"Fine Fleur"....	8.00	9.00
"Fine Fleur" ½ pt..		10.00
Lilacs....		7.50
Thorne.	qts.	pts.
Marque "Lion"...	8.00	
Liquid Sunshine..	9.50	
Uncle Tom.		La cse
Qts....		8.00
Flasks, 24...		8.00
Western Glow		7.50

SAUTERNES

A. Balayé & Cie.		
Graves	4.25	5 25
Graves — au gallon..		1.10
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Haut Sauterne...	12.50	13.50
Graves	6.00	7.00
Barsac...	8.75	9.75
Château Yquem..	24.00	25.00
J. Calvet & Cie.	qts.	pts.
Graves..	5.25	6.25
Sauternes..	5.50	6.50
Haut Sauternes .. .. 1901....	11.50	12.50
Cruze & Fils Frères.	qts.	pts.
Sauternes	7.00	8.00
Grand Vin Château Latour Blanche .. .. 1899....	17.00	18.00
Haut Sauternes..	10.50	11.50
Grand Vin Château Yquem.	22.50	23.50
Grand Vin Château Yquem du Marquis de Lur Saluces .. .. 1890....	47.00	48.00
Domaine Tivoli	qts.	pts.
Sauternes	3.75	4.50
Barsac..	5.50	6.25
Haut Sauternes..	6.00	6.75
J. Dutrenit & Cie.	qts.	pts.
Graves...	3.50	4.50
Faure Frères.	qts.	pts.
Sauterne..	4.00	5.00
Sauterne...	5.00	6.00
Haut Sauterne..	8.00	9.00
Château Barsac.	6.50	7.50
Château Yquem....	15.00	16.00
L. Gaudin & Cie.	4.50	5.00
Jimenez & Lamothe.	qts.	pts.
Sauternes..	6.00	7.00
Nathaniel Johnston & Fils.	qts.	pts.
Barsac...	6.00	7.00
Sauternes...	6.00	7.00
Graves...	6.00	7.00
Haut Sauternes..	11.50	12.50
Château Yquem..	20.00	21.00
Labour	3.00	3.50
A. Lacoste & Fils	qts.	pts.
Sauterne	3.00	4.00
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
1890 Graves..	4.80	5.80
1888 Barsac.	5.20	6.20
J. Latrille.	5.25	6.00
Louis Maignen & Co...	3.25	4.25

SHERRIES

Alvarez & Co... .. ... au gallon.. .. 1.25
Blandy Bros.
Manzanilla.. .. .. La cse.... 8.50
Amoroso.. .. .. La cse....11.00
J. M. Caselles y Tarrats.
Au gallon.. .. ..1.00 à 1.50
F. W. Cosens & Co.
Au gallon.. .. .. de 2.00 @ 10.00
Richard Davies.
Au gallon.. .... 1.50 @ 5.00
Diez-Hermanos.
Sherry, au gallon — de.. ..1.75 à 7.00
Moscatel, au gallon — de.. 1.90 à 2.35
Pajarête, au gallon — de...2.10 à 3.50
Tintilla, au gallon — de....3.85 à 4.65
Pedro Domecq, .. au gallon 1.25 @ 9.00
Manuel Gamboa Ramirez.
Au gallon .. .. 1.25 @ 4.50
A la caisse .. .. 4.50 @ 12.00
Levert & Schudel — au gallon.. .. 1.25
Mackenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. .. .. 1.50 @ 10.00
M. Misa — au gallon.. .. .. 1.50 @ 6.00
Oliva Morez y Ca. La cse
Golden Sherry 5.50
J. P. Pémartin.
Au gallon.. .. ..de 2.00 @ 15.00
Manuel Pico.
Au gallon .. .. 1.75 @ 4.75
Robertson Bros. & Co.
Amontillado . . . La cse....16.00
Manzanilla . . . . La cse....13.00
Olorozo . . . . La cse.... 8.00
Au gallon... ... . 1.75 @ 7.50
Sanchez, Romate, Hermanos.
Royal.. .. .. La cse.... 5.00
Favorita.. .. .. La cse.... 6.00
Club — 1870... .. .. .. La cse.... 9.00
Amontillado... .. .. .. La cse....12.00
Orange.. .. .. La cse.... 8.00
Au gallon... ... ... 1.50 @ 5.00
Sandeman Buck & Co. (Julian Pémartin)
Pale Dry.. .. .. La cse. 12.00
Montilla Fino, very dry. La cse. 12.00
"Club"... .. .. La cse. 18.00
Selected Old... ... . La cse. 36.00
"Jubilee"... .. .. La cse. 50.00
Au gallon.. .. ..de 1.50 @ 10.00
A. R. Valdespino & Co.
Au gallon .. ..de 1.25 @ 6.50
A la caisse .. ..de 5.00 @ 15.00
B. Vergara.
Au gallon.. .... 1.50 @ 4.50

TARRAGONES

Bonsom & Cie.
Au gallon.. .... 85c à 1.20

VERMOUTH

	La cse
Cte Chazalette & Co.	7.00
E. Martinazzi & Co. [Italien]	6.50
Martini et Rossi... ... (Italien)..	7.50
Noilly, Pratt & Co..	7.00
Freund Ballor & Co. .. [Italien]..	6.75

VIN DE GINGEMBRE

	La Cse
Boivin, Wilson & Cie.	
Quarts	4.50
Au gallon	1.20
Coid & Co.	4.00
F. X. St-Charles & Cie.	La cse
Quarts	4.60
Au gallon	1.20

VIN DU RHIN

Deinhard & Co.	qts.	pts.
Laubenheim..	7.00	8.00
Nierstein..	8.50	9.50
Rudesheim	15.50	16.50
Liebfraumilch	17.00	18.00
Hockheim..	18.00	19.00
Marcobrunn..	21.50	
Johannesberg..	25.00	
Steinwein [cruchons].	11.00	12.00
Sparkling Hock	17.50	19.00

Feist Bros. & Sons.		qts.
Laubenheimer..	1893..	6.75
Niersteiner..	1893..	7.00
Rudesheimer..	1893..	9.75
Hochheimer...	1893..	10.50
Orignal Liebfraumilch. . .	1893..	12.50
Steinwein in Bocksbeutel,..	1893..	12.50
Rauenthal, own growth...	1893..	14.50

Pints: $1.00 extra la cse.

Frederick Krote	qts.	pts.
Laubenheimer...	5.75	6.75
Niersteiner....	6.75	7.75
Rudesheimer...	10.00	11.00
Hochheimer..	10.00	11.00
Steinwein..	11.00	12.00
Liebfraumilch...	14.50	15.50
Johannisberger..	17.00	18.00
Royal Scharzberg..	20.00	21.00
Sparkling Hock, blanc . . .	16.00	17.00
Sparkling Hock, rouge	18.00	19.00

Kock, Lauteren & Co., fondée en 1719.	qts.	pts.
Laubenheim..	7.00	8.00
Bodenheim..	7.50	8.50
Nierstein...	8.50	9.50
Steinwein in Boxbeutels.....	11.00	
Rudesheim..	15.00	16.00
Liebfraumilch..	15.00	16.00
Giesenheim..	16.00	17.00
Hocheim...	18.00	19.00
Johannisberg..	21.00	22.00
Claus Johannisberg—1893 . .	30.00	
Sparkling Hock..	18.00	19.50

Ed. Saarbach & Co.	qts.	pts.
Niersteiner		8.50
Laubenheimer		8.50
Rudesheimer		11.00
Liebfraumilch		12.00
Hocheimer		13.00
Royal Scharzberg		16.00
Steinwein in jugs		17.00
Sparkling Hock		18.50

Johann Schlitz.		
Bodenheimer..	6.00	.....
Hohnheimer..	6.50	.....
Laubenheimer.	7.00	.....
Niersteimer...	8.00	.....
Oppenheimer	9.00	.....
Hochheimberg	9.50	.....
Johannisberg.	15.00	.....

Joh. Bapt. Sturm.		
Winninger...	6.75	7.75
Niersteimer..	7.75	8.75
Hockheimer.	9.00	10.00

Rudesheimer.. .. .. 9.00 10.00
Liebfraumilch.. .. ..14.00 15.00
Rudesheimer Berg.. .. .. ..15.50 16.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R

Laubenheimer 7.50 8.50
Forsteiner 9.00 10.00
Rudesheimer 12.50 13.50
Liebfraumilch—1893 .. .. ..15.50 19.50
Johannisberger—1893 .. .. ..25.00 26.00

VINS TONIQUES

Biquina 8.00

Castro. La cse

1 Seal port.. .. .. 5.00
3 Seal port 6.00

Dubonnet. La cse

Litres.. .... 12.00

Quina Excelsior.. .. .. 15 litres 13.50

Red-Heart... ... ... 9.00

Vin Mariani... ... . 10.00

Vin St-Léhon 8.50

Vin St-Michel.. .. .. 8.50

Vin Vial . . 12.50

Vino Don Lorenzo.... .. .. 7.00

Violet Frères, Byrrh Wine.

Litres.. .. .. 11.00
La bouteille 1.00

Wilson's Invalid's Port.. .. .. 8.00

WHISKEYS CANADIENS

L. C. F. C. Rye.

Screw top, 24 flasks. 7.50
Screw top, 48 flasks. 8.25
Screw top, 64 flasks. 9.00

"Owl" Brand Rye.

Screw top, 24 flasks. 6.25
Screw top, 48 flasks. 7.25

Perfection Brand Rye.

Glass Stopper, 32 flasks. Amber
Square Glass.. .. .. 6.50
Rock & Rye 7.00

Monopole Rye.

Quarts.. .. .. 7.00
16 flasks.. .. .. 7.50
24 flasks.. .. .. 6.50
32 flasks.. .. .. 8.00
48 flasks.. .. .. 9.00

Parker's. High Wines 50. o. p. gal.

En quarts.... .... 3.90
En 1-2 quarts.... .... 3.95
Quantités moindres.... .... 4.00

Royal Rye La cse

Quarts.. .. .. 7.00
16 flasks. 7.50
32 flasks. 8.00
48 flasks. 8.50

Shield Rye La cse

Quarts 6.00
16 flasks. 6.50
32 flasks. 7.00
48 half flasks.. .. .. 7.50

Jos. E. Seagram. La cse

"Star".. .. ..
"Old Times"... .. ..
White Wheat... .. ..
No "83".. .. ..

Le gal

Old Times... .. ..
White Wheat... .. ..

Hiram Walker & Sons. La cse

Canadian Club, 5 years old. qts.. 9.00
Canadian Club.. . . Flasks, 16s.. 9.50
Canadian Club. . ½ Flasks, 32s.. 10.00
Imperial .. .. qts.. 7.50
Imperial.. .. .. Flasks 16s.. 8.00
Imperial. . .. . ½ Flasks 32s.. 8.50

au gal.

Canadian Club—5 years old..... 3.60
Imperial. 2.90
Rye. . . . . 25 U. P.. .. .. .. 2.25
Malt. . . . . 25 U. P.. .. .. .. 2.25

Wilson La cse

Empire Rye... ... . qts.. 8.00
Empire Rye.. .. .. flasks.. 9.00
Empire Rye.. .. .. .. ½ flasks.. 10.00
Liquid Sunshine.. .. ..7.00 9.00
Moonlight.. ... . qts.. 6.00
Moonlight. . . . . Flasks 16s.. 6.50
Moonlight. . . . . Flasks 32s.. 7.00
Moonlight. . . . . Flasks 36s.. 7.25
Moonlight. . . . . Flasks 64s.. 8.00

H. Corby Distillery Co. La cse

I. X. L. . . . . qts. 8.07
Purity, Flasks, 32s 7.65
Purity, Flasks, 32s 7.65
Corby's Canadian Rye,.... qts 5.40
Corby's Canadian Rye, Flasks 32s 6.00
Corby's Whiskey Blanc . . qts. 5.50

WHISKEY ECOSSAIS

James Ainslie & Co. 1 cse 5 cses

O'Gilvie, quarts. 7.00 6.75
O'Gilvie, 24 flasks.. .. .. .. 7.75 7.50
O'Gilvie, Imperial quarts. .. 10.50 10.25
Ainslie, Yellow label... .. .. 9.00 ....
Ainslie, Ord. flasks. .. .. .. 10.25 ....
Ainslie, Imperial quarts .. .. 13.50 ....
Ainslie, White label .. .. .. 9.75 ....
Ainslie, Special.. .. .. 10.50 ....
Ainslie, Extra Special. .. .. 12.50 ....
Ainslie, Clynelish [Smoky]. 13.00 ....

Big Ben.

Quarts [10 years old] 11.00 10.75

Balmoral.

Quarts.... .... 7.50
Pts.... .... 8.50
24 flasks.. .... 8.50
12 Imp. Flasks.. .... 11.00
24 Imp. 1-2 flasks.. .. .. 11.50
Au gallon.. .. 6 à 7 O. P... 3.90 @ 4.25

Bulloch, Lade & Co. La cse

Loch Katrine.. .. .. qts.. 7.50
Loch Katrine .. .. .. 32 Flasks.. 9.50
Loch Katrine. Imp. Qt. Flasks.. 11.00
Special White Label.. .. .. 9.50
Extra Special Gold Label.. .. .. 11.00

Burns, Leslie & Co.

Gleneil.. .. .. qts.. 6.00

Peter Dawson La cse

Perfection... ... . 9.75
Special.. .. .. 10.50
Extra Special.. .. .. 9.50
Liqueur.. .. .. 12.25
Old Curio, 20 years old 15.00
Au gallon.. .. .. 4.00 @ 7.00

John Dewar & Sons, Ltd. La cse

Dominion Blend.. .. .. .. qts. 8.75
"Special". ... . qts. 9.25
Blue Label.. .. .. qts.. 9.75
Special Liqueur [W. Label] qts.. 12.50
Extra Special Liqueur... .. qts.. 16.50
5 cses d'une sorte ou assorties, 25c la cse en moins.

Roderick Dhu La cse

Quarts.... .... 9.50

Alex. Ferguson & Co. La cse

P. & O. Special liqueur .. .. qts. 10.00
Glen-Creran 6.50

Graham, Davy & Co. La cse

Loch Carron. .. .. qts.. 6.50

Greenless Bros. La cse

King Edward VII... Ext. Sp. qts.. 9.50
King Edward VII... Sp. Liq. qts.. 12.00

Griffiths, McAllister & Co.

Bonnie Doon

1 caisse.. .. .. 10.25
5 caisses.. .. .. 9.75
10 caisses.. .. .. 9.50

Glenfinnart

1 caisse. 10.75
5 caisses. 10.50
10 caisses.. .. .. 10.00

Haig & Haig La cse

★★★... ... . 9.50
★★★★★.... .... 13.00
Liqueur.. .. .. 16.00
Bleu Blanc Rouge.. .. .. 9.50

J. & R. Harvey. La cse

R. O. S... .. .. 12.50
Fitz James.. .. .. 10.00
Hunting Stewart... .. .. 9.00
Jubilee.. .. .. 8.50
Old Scotch.. .. .. 7.50
Au gallon... ... . 3.65 @ 5.50

Wm. Hay, Fairman & Co. La cse

Hay's finest.. .. .. Sq. qts. 7.75
Hay's old .. .. Rd qts. 6.75
Hay's old.. .. .. 24 flasks 7.50
Hay's old .. .. 32 sq. flasks 7.50
Hay's old .. .. Imp. qts. flasks 10.00

D. Heilbron La cse

Hillburn Blend.. .. .. qts.. 7.50
King's Liqueur.. .. .. qts.. 10.00

John Hopkins & Co. La cse

"Old Mull" Blend... ... . 9.50
"Navy Liqueur" V. O. S... .. .. 12.00

Melrose, Drover & Co. Le gal

1 étoile. 4.00
2 étoiles... .. .. 4.25
3 étoiles... .. .. 4.50
4 étoiles... .. .. 4.75
5 étoiles... .. .. 5.0¢

Jas. Menzies. La cse

Auld Scottie 9.50
Great Scot 9.50
MacPherson, qts. 7.50
" 24 flks. 8.50
" 48 1-2 lfks. 9.50
Queen's choice 8.00
Royal Victoria .. .. 8.5¢
Au gallon 3.90 4.10

Mitchell Bros. La cse

Mullmore 12 Btles. .. .. .. qts.. 6.50
Mullmore 24 ½ Btles. .. .. pts.. 7.50
Mullmore 12 Imp. qts. Flasks.. 10.00
Mullmore 24 Imp. qts. Flasks.. 10.50
Mullmore 24 Flasks . . .. pts.. 8.00
Glen Ogle 12 Btles rdes .. qts.. 8.00
Heather Dew 12 Btles. rdes qts.. 8.00
Heather Dew 24 ½ Btls. rdes pts.. 9.00
Heather Dew 12 Imp. Oval Flks. qts.. 11.25
Heather Dew 48 Flasks 12.00
Special Reserve 12 Btles. rdes.. 9.00
Special Reserve 24½ Btls. rdes.. 10.00
Special Reserve 24 Flasks Imp. Oval pts.. 11.75
Extra Special Liqueur 12 Flasks qts.. 9.50
Extra Special Liqueur 12 black ronds.. 9.50
Finest Old Scotch 12 Btls. rds.. 12.50
Grey Beard 12 jars. Imp. qts.. 12.50

Au gal.

Old Scotch Proof .. .. .. Quarts. 3.50
Old Scotch Proof . .. . Octaves. 3.60
Old Scotch Proof . .. ½ Octaves. 3.65
Old Scotch Proof.. .. .. per gal. 3.75
Heather Dew Proof . .. Quarts. 3.65
Heather Dew Proof. . Octaves. 3.75
Heather Dew Proof . ½ Octaves. 3.85
Heather Dew Proof . . Gallon. 4.00
Special Res. Scotch Proof. Qts. 4.00
Special Res. Scotch Proof. Oct. 4.15
Special Res. Scotch Proof ½ Oct. 4.25
Special Res. Scotch Proof Gal. 4.50
Special Res. 15 U. P. .. Quarts. 3.50
Special Res. 15 U. P. . Octaves 3.60
Special Res. 15 U. P. ½ Octaves 3.65
Special Res. 15 U. P. .. Gallon 3.75
Extra Spec. Liqueur Proof. Qts. 4.75
Extra Spec. Liqueur Proof. Oct. 4.80
Extra Spec Liqueur Proof ½ Oct. 4.90
Extra Spec. Liqueur Proof. Gal. 5.00

Wallace Moir,
Imperial Quarts. 12.00
Hugh McAdam & Co. La cse
Imp. Oval qts. 7.50
Ord. Oval qts. 5.50
Ord. Oval pts. 6.50
24 Flasks, Stoppers 6.50
48 ½ Flasks, Stoppers 7.50
Alex. McArthur & Co.
Quarts 7.50
Flasks 8.50
Imp. Quarts 11.00
D. P. McDonald & Sons. La cse
Long John, extra quality. 10.00
Long John, exhibition. 12.50
MacLeay, Duff & Co. La cse
Black Horse.. .... 7.50
Extra Special.. .... 9.00
Freedom... 10,00
Special Liquor cream 11.00
James McNeil. La cse
Imperial Oval.. .. .. qts.. .. .. .. 8.00
Quarts.. .. .. 6.00
Pints.. .. .. 7.00
24 flasks, Screw top. 7.00
32 flasks, Screw top. 7.50
48½ flasks, Screw top 8.00
5 cses à la fois, 25c. en moins.
Red Cross. La cse
Quarts 6.25
24 Flasks 6.75
48 1-2 Flasks 7.75
John Robertson & Son Le gal.
En douane Droits payés

O—Fine old	1,12	3.18
No 1—Fine Old . .	1.37	3.43
No 2—"Spécial" . .	1.62	3.68
No 3—Old Highland	1.90	3.96
No 4—Old Dundee .	2.22	4.28
No 5—Old Private John	2.65	4.71
No 6—Liqueur . . .	3.10	5.16
No 8—Dundee Finest	3.90	5.96

La cse.
Private [Stock] John Robertson 12.50
Duncan McIntosh 7.95
Robertson, Sanderson & Co.
"Glenleith" [8 years old]. la cse. 9.00
"Glenleith" 5 O. P. le gal. 4.75
"Glenleith" 15 U. P. le gal. 4.00
"Mountain Dew," full flavor. cse. 9.50
la cse
"Mountain Dew," cruchons terre. 8 Imp. qts. 12.00
"Mountain Dew," cruchons terre, 12 Imp. qts. 13.00
"Mountain Dew," 4 O. P.. le gal. 4.75
Special Liqueur .. [15 years old]. 12.50
Old Private Stock, [20 years old]. 17.50
Ian McPherson le gal
Craigdhu... ... .10 O. P.... 4.00
Dhuloch .. .. 9 O. P.... 4.10
Special Blend. . .. . 8 O. P.... 4.25
Special Blend.. .. .. ..15 U. P.... 3.75
Ross Glen. La cse
12 Quarts.. .. .. 6.75
24 Flasks 7.75
32 Square Flasks.... .. .. 8.50
48 Square Flasks 8.00
12 Imp. Quart. .. Oval Flasks.... 10.50
24 Imp. Pint. ... Oval Flasks.... 11.00
48 Imp. ½ Pint .. Oval Flasks.... 12.50
Royal Lochnagar La cse
O.. .. .. 9.50
OOO.. .. .. 10.00
Scotch Marchant La cse
Special Old Highland Whisky. . 10.00
par 5 caisses.. . . . . 9.75
par 10 caisses 9.50
J. B. Sherriff & Co. La cse
Old Islay.. .... 10.00
V. O. Islay.. .... 10.25
Islay, 10 o. p. au gallon.. .. .. .. 4.25
Islay V. O. preuve, au gallon.. .. 5.25
Whisky Ecossais
Strathcona 9.50
Stuart, Campbell, & Co.
Quarts.. .... 6.50
Flasks.... .... 7.50
1/2 Flasks.... .... 8.50
Imperial Quarts.. .. .. 9.50
John Walker & Sons. La cse
Kilmarnock... .. .. 10.00
Wilson. La cse
Braê-Mar.. .. .. qts.... 8.00
Braê-Mar. .. .. flasks.... 9.00
Braê-Mar.... .. .. .. ½ flasks.... 10.00
Wright & Greig. .. La cse
Premier. 12.00
Grand Liqueur.. .. .. 20.00

WHISKEY IRLANDAIS

E. & J. Burke. La cse
Quarts.. .. .. 8.50
Imperial Quart flasks 12.00
Pat Fagan & Co. La cse
Quarts 8.50
Findlater. La cse
A 1.. .. .. 9.50
D. W. D. La cse
1 Shamrock.. .. .. 9.75
3 Shamrocks... .. .. 10.75
Wm. Hay, Fairman & Co. La cse
Hay's Old .. .. Rd qts. 6.75
Hay's Old.. .. .. 24 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. 32 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. Imp. qt. flasks. 10.00
Janishannon... .. .. 1.50
John Jameson & Son. La cse
1 étoile.. .. .. 9.5
3 etoiles. 11.25
William Jameson. La cse
1 harpe... .. .. 9.75
3 harpes... .. .. 10.75
Mitchell Bros. Ltd. La cse
Old Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 6.50
Old Irish 24 ½ Btles. rdes . Pts. 8.00
Old Irish 48 Flasks 12.00
Old Irish 12 Flasks, I. O. .. Qts. 11.00
Spec. Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 9.00
Spec. Irish 24 Flasks, I. O. Pts. 11.75
Cruiskeen Lawn jars, Impl. Qts. 12.50

	Au gal.
Old Irish . .. . Quarts	3.65
Old Irish .. .. Octaves	3.75
Old Irish .. .. ½ Octaves	3.85
Old Irish .. .. Gallon	4.00
Special Irish .. .. Quarts	4.75
Special Irish . .. . Octaves	4.80
Special Irish . .. .. . ½ Octaves	4.90
Special Irish .. .. Gallon	5.00

Old Bushmill. La cse
★.... .... 9.50
★★★.... .... 12.00
Special Malt... .. .. 10.50
George Roe & Co. La cse
★ 9.75
★★★ 10.75
St-Kevin .. .. La cse. 8.00
Kilkenny. .. .. La cse. 6.50

COMMENT ATTEINDRE UN AGE AVANCE

Le "New York World" rapporte qu'un nommé Townsend Miller, de Jamaica, N. Y., a célébré le 104e anniversaire de sa naissance. Cet homme a fumé, chiqué et bu du whisky toute sa vie. Il a dit au reporter du "World":

"J'aime le whisky, mais celui de la vieille sorte que nous avions, il y a des années d'emportait sur celui que nous avons maintenant."

"A quoi attribuez-vous votre grand âge?"

"Je l'attribue uniquement à ce que je me suis toujours mêlé de ce qui me regardait," répliqua le centenaire.

Il y a beaucoup de vérité dans la remarque du vieillard Miller. Certaines gens vivraient plus longtemps, s'ils ne s'occupaient que de leurs propres affaires.

L'argent consacré à la publicité, lorsqu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dépense.

ENREGISTRE "ALU" TRADE MARK STOPPERS

TELEPHONE LONGUE DISTANCE: MAIN 4826.

ENREG STRE "CROWN" TRADE MARK CORK

The Aluminum and Crown Stopper Co.

106 rue Front Est, - - - - - TORONTO,

Succursale de The Crown Cork and Seal Co., Baltimore.

Détenteurs de la patente originale et les plus forts Manufacturiers au monde de Bouchons de bouteilles. . . . . .

Fabricants de Bouchons Crown et de Bouchons en Aluminium pour Bouteilles, ainsi que de machines pour boucher les Bouteilles avec ces bouchons. . . . . .

LE TRAVAIL EST LA CLEF DU SUCCES

De même que l'étude est difficile, de même le succès réel s'obtient difficilement. Pour réussir, un vendeur doit, non seulement être préparé entièrement à sa vocation, mais il doit avoir une résolution bien arrêtée, soutenue par la force de volonté de faire constamment des progrès jusqu'à ce qu'il touche au but de son ambition. Tout cela a pour résultat la réalisation d'espérances longtemps entretenues, produite uniquement par une occupation intense et un travail ardu.

Ne vous laissez pas leurrer par le système "Get Rich Quick" et ne tombez pas victime de mirage, car tout cela vous conduirait à la faillite et à un espoir déçu.

Le voyageur de commerce qui espère s'élever au premier rang dans sa profession et occuper une haute situation dans les affaires a un chemin pénible à parcourir, quand on considère la chose à un point de vue abstrait; toutefois, le long de ce chemin raboteux se trouvent beaucoup d'objets d'intérêt pour réconforter le voyageur, dit "The Sample Case."

Le résultat obtenu dans les affaires heureuses est comme une récompense du travail accompli. La fréquentation d'amis et de compagnons est une source de bonheur. Les éloges du patron quand le voyage prospère est terminé par le rapport final sont un bon réconfortant pour le commis voyageur. Les êtres chers qu'il a laissés à la maison et qui attendent son retour sont comme un phare invitant au retour en sûreté dans une carrière honorable.

Voilà quelques-uns des motifs honnêtes qui devraient inciter un homme à développer ce qu'il y a de meilleur en lui et à faire tout ce dont il est capable. Personne ne peut subir un échec en ayant ces principes gravés dans l'esprit, principes combinés avec la bonne foi, l'espérance et l'assurance que le bien triomphe toujours quand il est soutenu par un travail opiniâtre et persistant.

Le but à atteindre est digne de l'effort qu'il faut faire pour y arriver et on ne peut pas trouver un meilleur citoyen que le voyageur de commerce qui, après de nombreuses années d'efforts dans sa profession honorable, est arrivé à une position où il peut se reposer sur ses lauriers en attendant la récompense qui couronne toujours une vie bien remplie.

PORTEZ UN CARNET DANS VOS POCHES

Ne vous fiez pas trop à votre mémoire. Plus vous la soulagerez et plus grande sera la somme de travail que vous pourrez accomplir. Le repos fortifie, tandis que le surmenage accable. Si vous portez sur vous un carnet-memorandum, et que vous y consigniez les idées qui peuvent vous venir, vous soulagez votre esprit, et en même temps vous donnez plus de force à votre mémoire.

Faites dès aujourd'hui cet essai, ayez un carnet de notes, dont vous vous servirez, et dans quelques jours, vous vous rendrez compte de l'avantage que vous en tirez.

Il est fort probable qu'alors vous ne voudrez plus vous en passer.

Bien entendu, vous devrez chaque jour consulter vos notes; quelques instants vous suffiront pour vous rappeler et ce que vous avez à faire et le moment opportun pour faire chaque chose.

Les petits riens qui viennent d'eux-mêmes à l'esprit sortent aussi promptement de la mémoire qu'ils y sont venus et, de cette manière, on ne peut plus les oublier; le carnet de poche est là qui viendra vous reprocher votre insouciance ou votre négligence tant que vous n'aurez pas exécuté ce que votre memorandum vous oblige de faire. Il vous stimulera, vous aiguillonnera et vous guidera.

C'est en donnant une attention convenable aux petites choses que souvent on évite de grandes pertes dans les choses plus importantes.

VENDEURS, SALAIRES ET RESULTATS

Ce que vous désirez, ce sont les résultats.

Or, si vous obtenez des résultats, vous devriez être à même de payer pour leur obtention.

Il est temps de refuser de payer des prix élevés, quand vous vous apercevez que l'article, ou que l'homme dont vous payez les services, ne valent pas un prix élevé.

Jusque là, il est logique de penser que l'inexorable loi de l'offre et de la demande s'impose et que l'homme qui reçoit un bon salaire le mérite.

Ainsi, on prétend que Bloodgood H. Butler, le poète lauréat de Long Island, écrit de la poésie à 50 cents la verge carrée.

Rudyard Kipling, lui, demanderait un shilling par mot. Or, ce dernier, mériterait ce prix, tandis que le premier ne mériterait pas le sien.

Vous pouvez avoir un vendeur à l'esprit obtus pour $8 par semaine. Il chassera les clients par vingtaines et il ne vaudra pas ses $8.00.

Vous pouvez aussi avoir un bon vendeur de première classe, bien sous tous les rapports. Vous le payerez $25 par semaine, et il en vaudra même plus.

Donc, n'oubliez pas cette règle, c'est que les choses valent ce qu'elles coûtent.

NOUVEL USAGE DU TABAC

Un éleveur de volailles et de pigeons de Northampton, Mass., combat les poux de ces volatiles et autre vermine, en se servant de queues de feuilles de tabac; il est aidé en cela par l'intelligence et l'instinct de ces animaux. Cet éleveur pense qu'il a trouvé le moyen de détruire les poux des volailles, s'il peut habituer ses poulets à l'odeur du tabac.

Les pigeons font leurs nids avec les pétioles des feuilles de tabac et les préfèrent au foin le plus propre. Ces pétioles sont beaucoup plus rudes que le foin et ne font pas un nid aussi doux; mais les oiseaux semblent se rendre compte que l'odeur du tabac chasse les poux gênants et sacrifient la douceur à la propreté.

Des pétioles de tabac ont aussi été mis à la disposition des poules; mais tandis que les vieilles poules y nichent aussi confortablement que si elles couvaient dans du foin moelleux et sentant bon, il n'en va pas de même avec les

jeunes poulets. Ils se tiennent à l'écart et, sans les appels réitérés des mères, ils s'éloigneraient de leurs nids au parfum de tabac. Mais on pense que les jeunes poulets [illegible] cette odeur et ne songeront plus à quitter leurs nids de tabac.

L'éleveur [illegible] il est question se procure les pétioles de feuilles de tabac par boisseaux dans des fabriques de cigares locales, et il a l'intention [illegible] c'est concluant.

LES FUMEURS LENTS

Les amateurs de tabac sont sur le point d'entreprendre une réforme de l'art de fumer, dit notre confrère "Tobacco." Une convention de fumeurs de pipe s'est réunie en Belgique pour combattre l'abus du tabac. Le meilleur moyen pour combattre l'abus du tabac, c'est de fumer lentement. M. Kos, président de la convention, a informé ses auditeurs qu'il lui a fallu trois heures et sept minutes pour fumer une pipe. Il est clair qu'à ce taux, il serait difficile de fumer plus de quatre pipes par jour.

D'après M. Kos, une pipe peut durer trois heures, si elle est bourrée d'une manière particulière — mollement au fond, fermement au milieu et mollement au sommet. "De plus, dit-il, vous devez mettre tout votre esprit à la mise en oeuvre du procédé. La patience et la détermination font le vrai fumeur." M. Kos continue en affirmant que le but de la convention, quelque étrange que cela pût paraître, était de combattre l'abus du tabac.

Ceux qui fument lentement retirent la plus grande somme de plaisir de leur tabac, car la nicotine est absorbée par le bois de la pipe et n'atteint pas les lèvres.

LES ARTICLES EN ECUME DE MER

On a des raisons de croire que l'écume de mer retrouve sa faveur passée, dit notre confrère "Tobacco." Les marchands qui ont en stock depuis des années des marchandises de cette espèce feront bien de les retirer de l'endroit où elles sont entassées, de les nettoyer et de les placer bien en vue dans leur vitrine intérieure ou dans celle de la devanture de leur magasin.

On peut nettoyer les articles en écume de mer unis avec un mouchoir de soie ordinaire, en ayant soin d'enlever d'abord toute la poussière au moyen d'une brosse douce; car si des particules de poussière demeuraient sur le fourneau, le frottement même avec un mouchoir de soie pourrait produire des éraflures.

Quelquefois il peut y avoir sur l'écume de mer des taches ou marques qui ne disparaissent pas, quand on essuie les articles à sec.

Dans ce cas, il peut devenir nécessaire de procéder à un lavage soigneux avec une éponge douce et une petite quantité d'eau et de savon. Mais il faut veiller à ce que l'eau ne pénètre pas à l'intérieur de la pipe ou du fume-cigare, ce qui les gâterait irrémédiablement. Dès que le lavage est terminé, il faut essuyer rapidement l'écume de mer jusqu'à ce qu'elle soit sèche et la polir avec un mouchoir de soie.

AYEZ SURTOUT LES MEILLEURES MARCHANDISES

Un manufacturier de cigares, anglais, donne les conseils suivants à ses clients, conseils qui ne sont pas sans valeur pour tous les marchands.

"Personne n'a jamais gagné de crédit en vendant un article bon marché et inférieur. Tout le monde devrait désirer pouvoir vendre des marchandises de la meilleure qualité.

Bien entendu, il se peut qu'il faille vendre un article à bon marché; dans ce cas, il ne faut pas manquer cette occasion. Néanmoins, tenez toujours vos meilleures marchandises en évidence, et cachez celles de qualité à bon marché.

"Telle est la façon dont nous avons gagné notre réputation quant à l'excellence de la qualité. Nous désirons donc que vous en fassiez autant.

"Nous avons établi notre réputation de tenir d'excellents cigares — en en vendant autant que possible. Or, vous pouvez vous faire une bonne réputation en agissant de même. De plus vous donnerez satisfaction à vos clients.

"Ce qui signifie, que vous aurez continuellement des clients et de plus grandes ventes. Et aussi, — de plus grands profits. Deux choses qui sont indépendantes."

LA MANIERE DE FUMER UN CIGAR

Assurez-vous que votre cigare est parfaitement allumé. Pour le bien allumer et rapidement, il n'est pas nécessaire de tenir la flamme en contact avec le cigare assez longtemps pour carboniser l'intérieur sur la moitié de sa longueur.

Tirez lentement et régulièrement après l'allumage. Il faut beaucoup de pratique pour laisser un intervalle de temps convenable entre deux bouffées. Vous n'avez pas besoin de fumer assez vite pour faire ressembler votre bouche à une cheminée, ou risquer de brûler votre langue, ni assez lentement pour laisser le feu couver et le cigare s'éteindre. Il faut choisir un moyen terme entre ces deux extrêmes.

Ne secouez pas la cendre de votre cigare; laissez-la tomber d'elle-même et n'abîmez vos vêtements.

Si votre cigare s'éteint, soufflez dessus aussitôt que vous vous en apercevez. Cela a pour but de chasser la fumée éventée et les gaz nuisibles qui en résultent.

Ayez toujours sur vous une ample provision d'allumettes et offrez en à ceux qui vous demandent du feu; dites-leur en même temps que vous ne désirez pas que ces personnes écrasent et gâtent votre cigare en pressant le bout de leur cigare contre celui du vôtre. — (Tobacco).

CONSEILS AUX VEUDEURS

Par Bratford Ellsworth

Le vendeur qui soigne sa tenue, apporte généralement du soin dans ses transactions commerciales. L'art de se bien mettre consiste à avoir bon goût et à pouvoir discerner ce qui est distingué de ce qui est vulgaire. Habillez-vous du mieux que vous pouvez. Vous ne pourrez jamais être trop bien mis. Il se peut que les vêtements ne fassent pas l'homme; mais ils sont d'une grande aide. Un homme bien mis semble transporter avec sa personne une atmosphère de prospérité.

La bonne humeur et un caractère heureux sont souvent dus au tempérament et à l'entourage, mais ce sont des qualités qui peuvent être cultivées. Elles ont une grande importance en affaires. Efforcez-vous de sourire, si vous ne le faites pas naturellement, et souriez quand bien être cela heurterait vos sentiments.

Ne dites jamais rien de vulgaire. La vulgarité est un manque de délicatesse, qui dénote une éducation médiocre. Racontez une bonne histoire, chaque fois que vous pouvez le faire à propos. Cela contribue souvent à dissiper une atmosphère mélancolique.

Soyez fier d'être connu comme vendeur. Ne vous laissez jamais appeler "drummer." Un "drummer" joue dans une musique. Un colporteur crie ses marchandises dans la rue. Certains vendeurs deviennent colporteurs.

Donnez les meilleurs prix que vous ayez dès le début; cela inspire confiance. Ne faites jamais de rabais, à moins que cela ne soit absolument nécessaire. Il vaut beaucoup mieux perdre une commande que d'en prendre une à un prix qui ne laisse pas de profit. Les affaires se font pour le gain, non pour la gloire.

L'homme le plus honnête est celui qui ne sait pas être autrement. Vous ne pouvez pas trouver mieux que ce genre d'honnêteté.

L'homme qui cherche des raccourcis sur la route qui mène à la fortune ren-

AVIS AUX MARCHANDS

DE LA

Ville et de la Campagne

LA MAISON

Jos. Coté de Quebec,

recevra par le premier paquebot de la ligne Allan, directement à Québec, une consignation de Pipes, se chiffrant de $25,000 à $30,000. Ces marchandises proviennent des plus grandes manufactures de l'Allemagne, de la France et de l'Angleterre. La Maison **Coté** est en position aujourd'hui de servir, non seulement le détail, mais aussi le gros, à des prix défiant toute compétition. Il est donc de votre intérêt, d'attendre le passage de ses voyageurs, avant de placer vos commandes ailleurs.

JOS. COTÉ

IMPORTATEUR ET MARCHAND DE TABAC EN GROS

186-188 Rue St-Paul,
QUEBEC.

Téléphone 1272.

contre généralement quelque obstacle, si sa manière de faire se ressent de méthodes qui ne sont pas loyales.

Le vendeur incapable de discerner son argent de celui de sa maison, s'aperçoit un jour ou l'autre qu'il n'a rien gagné et qu'il a perdu quelque chose.

Ne payez jamais pour faire des transactions. Ce n'est pas honnête, et c'est en fin de compte trop dispendieux. En outre, votre réputation est en jeu.

N'empruntez jamais d'argent d'un autre vendeur. Si votre crédit est bon, vous pouvez obtenir de votre maison ou à votre hôtel ce dont vous avez besoin. Le vendeur qui emprunte habituellement n'est pas un bon vendeur et mène une vie en disproportion avec ses moyens.

A moins qu'il ne le faille absolument, ne faites pas les fonctions de collecteur pour votre maison. Quand vous le faites, vous vous abaissez à vos propres yeux et vous n'êtes plus votre maître.

Le client le plus difficile à avoir est souvent le plus facile à garder.

Si vous désirez boire quelque chose, que ce soit en dehors de vos heures de travail. N'invoquez pas pour excuse que vous faites ainsi des affaires.

Les affaires faites dans un bar ne valent pas qu'on s'en occupe en fin de compte. Je connais plusieurs voyageurs en liqueurs qui ne se permettent jamais de boire pendant les affaires.

Ne parlez pas des affaires que vous faites ou de l'argent que vous gagnez. C'est l'homme qui ne dit rien qui fait des progrès.

MARK TWAIN ET LE TABAC

Mark Twain, l'illustre humoriste américain, ayant atteint sa soixante-dixième année, un banquet lui a été offert à New-York par deux cents écrivains.

Au toast qui lui fut porté, il parla comme suit au sujet du tabac.

"En ce qui concerne le tabac, la seu-"le restriction que je puisse faire, c'est "de ne jamais fumer plus d'un cigare "à la fois. Tant que mon père a vécu, "j'ai fumé plutôt discrètement, mais "depuis qu'il est mort (et il y a cin-"quante-huit ans), j'ai fumé publique-"ment. Je n'ai jamais fumé étant "endormi et je ne me suis jamais abs-"tenu de fumer étant éveillé. Cette rè-"gle est excellente, mais ne convien-"drait peut-être pas à tous ceux qui, "comme moi, viennent d'avoir soixante-"dix ans.

"Je fume au lit jusqu'à ce que je "m'endorme. Si je me réveille une fois, "deux fois, trois fois, je ne manque ja-"mais d'en profiter pour fumer. C'est "une habitude invétérée pour moi. Je "confesse que de temps à autre, et cela "pendant quelques mois, j'ai cessé de "fumer, mais ce n'était que dans le but "de prouver que je ne suis pas esclave "de mes habitudes.

"Il y a aujourd'hui soixante ans que "je fume, je n'ai pamais acheté de ci-"gares à bagues, les trouvant trop chers "pour mes moyens; au début, je ne "mettais pas plus de 4 dollars par boîte "et maintenant je les paye 7 dollars."

L'immense assortiment d'articles de fumeurs, que la maison Jos. Côté de Québec reçoit en ce moment, dépasse sur toute la ligne celui des années précédentes; les prix seront absolument les plus bas du marché; les marchandises sont des plus nouvelles, et des mieux choisies. Nos lecteurs sont priés de se reporter à l'annonce de la maison Côté, à la page

La publicité, c'est la multiplication des ventes.

Visite du "Democratic Club," de Chicago, à la Manufacture Indépendan

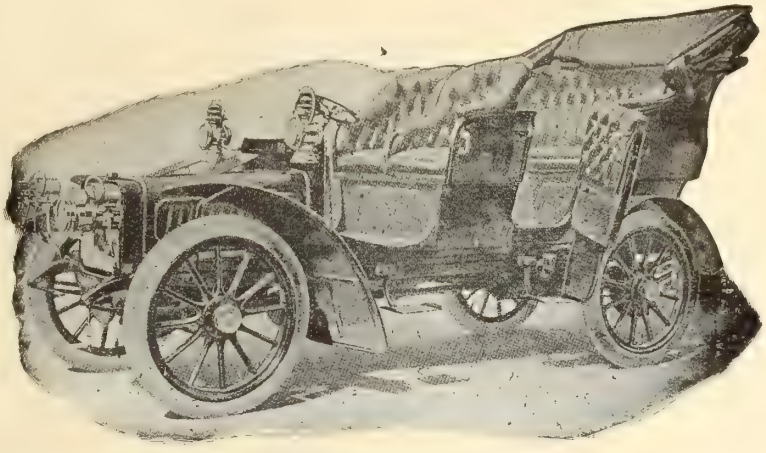
L'Unique

DECAUVILLE

LIVRAISON IMMEDIATE

Garantie pour 365 jours

CARROSSERIE de..... LUXE



PNEUS MICHELIN

DOUBLE PHAETON

Entrées Latérales. **Capote América ne Ordinaire.**

" Rien ne sert de courir, il faut arriver à point."
Avec une **Decauville** on arrive toujours au but.

Nous pouvons fournir sur les chassis Decauville tous les Modèles de Carrosserie qui nous sont demandés.....

Sur demande nous envoyons le catalogue franco, ainsi que tous renseignements désirés.

The Canadian Motor Car Company

Bureaux: 25 rue St-Gabriel. Salle d'Exhibition: 2525 rue Ste-Catherine.

MONTREAL.

LA PETITE INDUSTRIE ET LES BANQUES

Nous avons reçu d'un de nos abonnés la lettre suivante:

M. le Directeur du "Prix Courant".

Auriez-vous l'obligeance de renseigner un de vos lecteurs assidus sur les droits des banquiers vis-à-vis de leurs clients industriels?

Dans une ville qui n'est pas au Monopotapa, mais bien dans la province de Québec, je connais une grande banque qui excelle à persuader à ses clients des compagnies à fonds social qu'il est de l'interêt de ces compagnies de donner à la banque un certain nombre d'actions. Nos gens ne sont pas riches; le capital est ordinairement trop restreint et le moyen d'assurer le succès est de se montrer généreux envers l'institution monétaire. Le moment psychologique est ordinairement bien choisi pour amener les clients à "donner librement" dix pour cent à la banque et cinq pour cent au gérant en actions libérées—pour la ligne d'escompte accordée—C'est, paraît-il, la pratique généralement suivie dans les grandes institutions anglaises et canadiennes. Je connais plusieurs compagnies industrielles qui ont dû accepter ces conditions. Pourriez-vous me dire si cette pratique est vraiment conforme à l'esprit de l'Acte des Banques? Si oui, ne verriez-vous pas là un moyen de faire chanter un peu fort des clients dans la gêne? Il vaudrait autant dire que les banques ne sont pas limitées dans leurs taux. Cela ne sent-il pas l'usure?

Il y en a plusieurs qui se demandent si une enquête sur le fonctionnement des banques ne serait pas aussi nécessaire que cene faite sur l'administration des fonds d'assurance. Il y a eu bien des faits piquants mis à jour dans l'enquête des assurances.

Les banques nous ménageraient peut-être des surprises. Votre journal qui traite avec tant de compétence les questions commerciales et financières intéresserait certainement beaucoup de ses lecteurs en répondant à ces questions, et obligerait singulièrement.

Votre humble serviteur,

Un petit industriel.

Note de la Rédaction.—Nous avons eu connaissance de certains faits du même genre dans le passé. Les banques, aujourd'hui disparues, que nous savons avoir pratiqué ce genre d'opérations n'étaient pas au nombre des institutions financières les mieux cotées.

Notre correspondant semble croire que c'est une pratique habituelle aux banques d'exiger des compagnies à fonds social le don gratuit d'un certain nombre d'actions quand ces compagnies demandent l'ouverture d'un crédit. Pour être habituelle, si elle l'est, cette pratique n'en serait pas moins condamnable.

Il va de soi que l'Acte des Banques n'autorise pas les banques incorporées à accepter en pur don et moins encore à forcer les compagnies à fonds social à leur donner des actions de capital sans compensation.

Les banques peuvent accepter de telles actions en garantie collatérale comme il ressort de l'art. 6 de l'Acte des banques de 1890, que nous citons:

"Les actions, obligations, débentures ou valeurs acquises et possédées par la banque comme garantie collatérale, pourront, si la dette en garantie de laquelle elles auront été acquises et gardées n'est pas payée, être traitées, vendues et transportées, soit de la même manière et sauf les mêmes restrictions que celles par le présent prescrites à l'égard des actions de la banque sur lesquelles elle aura acquis un gage en vertu du présent acte, soit de la même manière et avec les mêmes restrictions qu'un particulier pourrait, dans les mêmes circonstances, en disposer, les vendre et transporter mais sans obligation de les vendre dans les douze mois.

"2. Le droit de disposer de ces actions, obligations, débentures ou valeurs en la manière susdite pourra être abandonné ou varié par toute convention entre la banque et le propriétaire de ces actions, obligations, débentures ou valeurs, faite lorsque la dette sera contractée, ou si l'époque du paiement de cette dette a été prorogée, alors par une convention faite lors de cette prorogation".

DEUX CIGARES RECOMMANDABLES

Hogen-Mogen, 5c.
Royal Sport, - 10c.

Sont deux Cigares honnêtement manufacturés. La Qualité du Tabac et la Perfection de la Main-d'oeuvre ramènent le client au magasin qui les vend.

POUR TOUS RENSEIGNEMENTS, ECRIVEZ-NOUS.

THE SHERBROOKE CIGAR CO., - SHERBROOKE, Que

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

THE AMERICAN TOBACCO CO. OF CANADA

Cigarettes.	Par mille
Richmond Straith Cut No 1, 10s.	12.00
Pet, 1/10..	12.00
Sweet Caporal, en boîtes de 10....	8.50
Athlete, boîtes de 10 ou pqts 10s	8.50
Old Judge, en boîtes de 10s..	8.50
Majestic, 20s..	8.25
New Light, [tout tabac] 10s..	8.50
Sub Rosa [tout tabac]	8.50
Derby en pqts de 6 [600] 3.93; 10s	6.55
Old Gold, 6's (600) 3.78; 1/10s...	6.30
Prince, 7, [700] 4.02; 10s..	5.75
Sweet Sixteen, pqts, 7s, 4.02; 10s.	5.75
Murad, Turques, bouts en papier	12.00
Mogul, Turques, bouts en papier ou en liège	12.00
Mogul Magnums, bouts en papier.	16.00
Dardanelles [Turques] bouts en papier 12.25, en liège ou argent.	12.50
Yildiz [Turques] Bouts en or, 10s.	15.00
Yildiz Magnums, Bouts en papier, en liège ou en or, 10s. et 100s.	20.00
Virginia Brights, bte de 600, 3.50 .	5.83
High Admiral, 10s....	7.00
Gloria, 7s [700] 4.02; 10s..	5.75
Guinea Gold..	12.00
Otto de Rose, 10s..	12.50

Tabacs à cigarettes.	La lb.
B. C. No 1, pqts, 1/12, btes 5 lbs..	1.00
Puritan, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Athlete, boîtes ou paquets, 1/12s, boîtes 5 lbs.....	.90
Derby, en tins, ¼s....	.95
Vanity Fair, pqts, 1/8s, btes 5 lbs.	1.20
Sultana, pqts, 1/12s, btes 5 lbs...	1.00
" ½ & 1 lb, pqts, btes 5 lbs.	.96
Gloria, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Southern Straight Cut, paquets, 1/12s, btes 5 lbs....	.85
Old Judge, pqts, 1/9s, btes 5 lbs.	1.45
Sweet Caporal, pqts 1/13s, btes 2 lbs.....	1.15
Houde's Straight Cut No 1, pqts, 1/12s, boîtes 5 lbs....	1.00
Dufferin, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Le Caporal, pqts, 1/12s, btes 5 lbs	1.00
Harem [Turque], pqts, 1/16s, btes 5 lbs....	1.35
Kiosk [Turque], paquets, 1/16..	1.92

Tabacs coupés à fumer.	La lb.
Old Chum —	
En tins, 1/6s....	1.00
En tins, ½ lb.....	.85
En tins, 1 lb...	.85
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs....	.85
En sacs, 1/5s, btes 5 lbs..	.97
Puritan Cut Plug —	
Pqts. 1/11s, boîtes 5 lbs..	.85
En tins, ½ et ¼ lbs.	.85
En tins, 1/5s....	.93
En tins, 1 lb..	.83
Full Dress —	
En tins, 1/5 et 1/2 lbs..	.95
Meerschaum —	
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs..	.82
En tins, 1/2 lb....	.84
En sacs 1/5 btes 5 lbs	.92
Ritchie's Smoking Mixture.	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
En tins, 1/4 lb..	.95
Ritchie's Cut Plug —	
Pqts, 1/16s et 1/9s, btes 5 lbs..	.71
Cut Cavendish —	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
Durham —	
En sacs, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
En sacs, 1/6s, btes 5 lbs..	1.00
En drums, 1 lb....	1.00
Virginity — drums, 1 lb...	1.25
Unique —	
Pqts, 1/15s, boîtes 5 lbs..	.65
Pqts, 1 lb, boîtes 5 lbs..	.61
Pqts, 1/2 lb., boîtes 5 lbs..	.60
Lord Stanley — tins, 1/2 lb..	1.05
Hand Cut Virginia — tins, 1/4 lb..	1.00
Duke's Mixture —	
Pqts, 1/10 lb, cartoons 2 lb..	.82
Perique Mixture —	
En tins, 1 lb. et 1/2 lb....	1.15
Athlete Smoking Mixture —	
1/2 and 1/4 lb. tins....	1.35
Pure Perique —	
1/4 & 1/2 lb. tins & 1 lb. pcks.	1.75
St. Leger — 1/2 & 1/4 lb. tins & 1/10 sacs....	1.20
P. X X X —	
1 lb. tins....	.95
1/2 lb. tins....	1.00
1/5 tins....	1.00
Handy Cut Plug —	
1/5 pouches, 5 lbs boxes.	.90
1/2 lb. jars..	.90
Old Virginia —	
1 lb. tins....	.78
1/2 lb. tins....	.80
1-16 & 1-9 pcks, 5 lb. boxes...	.72
1 lb. & ½ lb. pcks, 5 lb. boxes..	.72
Morning Dew Flake Cut —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes..	.82
1-6 tins....	1.00
½ lb. tins....	.94
1-5 bags....	.88
Blue Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes.	.83
Favorite — ½ lb. tins....	.69
Champaign Cut Plug —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
Khaki —	
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
Red Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.83
Sweet Bouquet —	
¼ lb. tins....	1.36
½ lb. tins....	1.25
Maryland —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.78
¼ lb. tins....	.78
Gold Star —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
M. P. [Perique Mixture].	
1-11 & 1-5 pcks, 5 lb. boxes..	.88
Houde's Celebrated Mixture —	
1-8 tins....	1.35
Gold Crest Mixture —	
¼ & ½ lb. tins....	1.35
Gold Dust —	
1-10 bags, 5 lb. boxes....	.88
1-12 bags, 5 lb. boxes....	.90
A. T. C. Mixture à fumer —	
En tins, 1/4 lb.	1.40
En tins, 1-8 lb.	1.45
Social Mixture	
Pqts 1-10 btes 5 lbs	.75
En tins, 1-2 lb.	.75
Seal of North Carolina —	
En tins de ⅛ et ¼ lbs....	1.05
En sacs, 1-6 s, btes 5 lbs...	1.05
1/12, 1/8 & 1/4s, pqts, btes 5 lbs	.95
Old Gold —	
1/12s et 1/8s, pqts, btes 5 lbs..	.95
En tins, ⅛s....	1.05
Pqts, ¼s, btes 6 lbs.	.95
En jares, ½ lb....	1.05

Tabacs Ogden	La lb.
Beeswing —	
Tins décorées, 1s	1.10
½ lb. tins, 4 lb. cartoons.	1.15
¼ lb. tins, 4 lb. cartoons	1.18
1-8 pcks. 1 lb. cartoons	1.18
1-16 pcks. 1 lb. cartoons.	1.25
Ogden's Navy Mixture —	
1-8 & 1-4 lb. tins, 5 lb. cartoons.	1.26
Turret Navy Cut —	
¼ lb. tins, 5 lb. cartoons.	
Mild	1.36
Medium	1.22
Full	1.22
1-8 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.40
Medium	1.26
Full	1.26
1-16 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.50
Medium	1.32
Full	1.32

Tabacs américains à fumer	La lb.
Pride of Virginia —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons	1.30
Old English Curve Cut —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons.	1.35
Bull Durham —	
1-10 sacs, 1-25; 1-16 sacs, in 5 lb. cartoons..	1.25
A. T. C. Navy Cut —	
1-5 lb. tins, 2 lb. cartoons.... [Mild Medium or Full Strength]	1.32
Duke's Mixture —	
1-10 bags, 5 lbs. cartoons	1.08
Richmond Gem Curly Cut —	
1-8 pcks., 5 lbs. cartoons	1.43
1-4 pcks., 2 lbs. cartoons	1.60
Veteran —	
1-6 pcks., 5 lb. cartoons....	1.05
Honest —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Ivanhoe —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Rose Leaf [Fine Cut Chewing] —	
1 lb. pcks., 5 lb. drums	1.22

Tabacs américains à chiquer	plugs
Battle Ax — 12 lbs caddies	.86
Piper Heidsieck—10 lbs caddies	1.20
Piper Heidsieck—7 lbs. caddies.	1.15
Horseshoe — 12 lbs. caddies	.99

THE EMPIRE TOBACCO COMPANY.

Tabacs à chiquer.	
Bobs, 6s, cads 20 lbs., ½ cads 12 lbs.	45
Bobs, 12s, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs.	45
Bobs, 10 oz. bars, 6½ cuts to lb, ½ butts, 10 lbs.	45
Currency, 12 oz. bars, 12 cuts to lb, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs,	46
Currency Navy, 2 x 4, 6½s to lb, ½ butts, 11 lbs.	46
Currency Navy, 12 to lb, ½ cads, 12 lbs.	46
Old Fox, 12s, butts 24 lbs, ½ butts 12 lbs.	48
Pay Roll, 10⅔ oz. bars, 5 cuts to the bar, 7½ cuts to lb, butts 20 lbs.	56
Pay Roll, 2 x3, 7 to lb, 22 lbs. cads & 12 lbs ½ cads.	56
Pay Roll, 6⅔ oz. bars, [thin]. 7½ spaces to the lb. boxes, 5 lbs..	56
Stag,	45

Tabacs à fumer.	
Empire, 4s., 6s., 12s.	46
Rosebud, 11½ oz. bars, 7 cuts to lb butts, 20 lbs., boxes, 5 lbs.	51
Amber, 8s, and 3s....	60
Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 17 lbs, butts..	50

Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 8 1-2 lbs. 1-2 Butts	50
Hudson, 8s cads, 20 lbs.	53
Pacific, 8s cads, 20 lbs.	53

JOSEPH COTE, QUEBEC.

Cigares	Le mille
Côté's Fine Cheroots. . . 1/10....	15.00
Quebec Queen.. .. ..1/20....	15.00
V. II. C..... ....1/20....	25.00
My Best.... ....1/20....	25.00
Doctor Faust.... .. ..1/20....	28.00
Doctor Faust . . . . . 1/10....	30.00
St-Louis [union].. .. .. ..1/20....	33.00
St-Louis [union].. .. .. ..1/40....	35.00
Martin [union].. .. .. .1/20....	35.00
Havana Second . . . .1/20....	35.00
Champlain .. ..1/20....	35.00
Champlain . ... .1/40....	36.00
V. C. [Union].. ....1/20....	36.00
Martha [union].. .. .. .1/20....	55.00
El Sergeant Premium . 1/20....	55.00
El Sergeant Premium . . 1/40....	55.00
El Sergeant R. V. C.. .. ..1/10....	$60.00
J.C. Cl. Havane, Puritanos 1/20....	75.00

TABACS CANADIENS EN FEUILLES

Balles

Connecticut. . .25 et 50	1905	0.12	0.14
Grand Havane . . . 50	1902	0.18	0.20
Grand Havane B. . .50	1905	0.14	0.15
Parfum d'Italie A. . 25	1905	0.30	0.32
Petit Canadien . . . 25	1904	0.25	0.27
Petite Plug 1-4 . . 25	1950	0.12	0.13
Quesnel A. 25	1905	0.35	0.37
Quesnel B. 25	1905	0.35	0.37
Quesnel D. 25	1905	0.30	0.32
Quesnel L. 25	1905	0.30	0.32
Quesnel Rouleau 1s . .	1905	0.35	0.37
Roll No. 40, 1/4		0.32	0.34
Rouge B. 25	98/05	0.22	0.24
Rouge G. 25	1900	0.20	0.22
Rouge Quesnel B. . 25	1904	0.25	0.27
Rouge Quesnel Rouleau 1s	1905	0.32	0.34
Rouge Quesnel Rouleau 1/2	1905	0.35	0.37
Spanish	1904	0.16	0.18
Spread Leaf.	1905	0.13	0.15
S. Nouveau	1905	0.15	0.17
S. Vieux	04/05	0.18	0.20
Zimmer Spanish. . . .	1902	0.18	.020

Tabac coupé canadien.

Petit Havane, 1/3 boîtes 10 lbs..	48
Petit Havane, 1/6 boîtes 10 lbs..	48
Quesnel, 1/9, 1/4 boîtes 5 lbs.	.65
Quesnel, 1/2, quantité à volonté.. ..	60
Côté's choice mixture, 1/4 tin..	75
Côté's choice mixture, 1/2 tin..	70
Côté's choice mixture, 1 lb..	65

Tabac en poudre: Rose, 32 cts.; Rose et Fève, 36 cts.; Fève, 38 cts.; Rose Extra, 38 cts.; Râpé, $1.25.

F. X. ST-CHARLES & CIE, MONTREAL

Tabacs de la Régie française.

Paquet papier gris	40 Gr.	.12
Paquet papier gris	100 Gr.	.36
Paquet papier jaune..	40 Gr.	.16
Paquet papier jaune..	50 Gr.	.17

Tabac à priser.

Poudre ordinaire..	200 Gr.	1.25
Poudre ordinaire..	500 Gr.	1.25

Une banque peut obtenir des actions d'une compagnie en garantie collatérale, l'article cité l'indique clairement. Si c'est à titre de garantie collatérale que la banque demande en actions à une compagnie, sa cliente, dix pour cent du montant de l'escompte accordé, la banque est absolument dans son droit ; mais, en ce cas, la banque n'est pas propriétaire perpétuelle de ces actions, elle devra rendre à son client les actions à l'extinction de la dette pour laquelle la garantie collatérale a été donnée.

Si, au contraire, la compagnie a donné ses actions en pur don sans qu'elle puisse les récupérer à l'extinction de toute dette qu'elle a pu ou pourra contracter envers la banque, il y a, en effet, un abus qui, comme le dit notre correspondant, sent l'usure.

Malheureusement il n'y a pas de remède, car en vertu de l'article 80 de la loi précitée, une banque n'est passible d'aucune amende ni pénalité pour raison d'usure.

En ce qui concerne le gérant de banque, nous sommes au moins certain que lui, en exigeant cinq pour cent, ne cherche pas une garantie, puisque personnellement il ne court aucun risque; ce n'est pas son argent qui est en jeu.

Il abuse simplement de sa situation qui lui permet virtuellement d'accorder ou de refuser le crédit qui lui est demandé, selon qu'on lui donne ou ne lui donne pas les actions qu'il convoite.

Nous doutons fort qu'aucune banque autorise un gérant à faire "chanter" ainsi ses clients. Un gérant qui quémande et obtient de cette manière un intérêt dans une entreprise n'est plus seulement l'homme de la banque. Son jugement peut être faussé quand il s'agira de renseigner exactement la banque sur la situation de la compagnie dont il est devenu l'actionnaire.

Le seul fait qu'une compagnie consente à de pareils compromis prouve qu'elle a besoin, grand besoin d'argent. De tels actes de la part d'un gérant de banque n'en sont donc que plus répréhensibles puisqu'ils privent la compagnie besoigneuse de réaliser une partie de son capital en espèces.

REGARDEZ LES CHOSES DU BON COTE

Il y a tout un monde de philosophie et de vérité pratique dans les raisons données pour son succès dans la vie par Jay Cooke, mort dernièrement à Philadelphie, à l'âge de plus de quatre-vingts ans. Dans son temps, c'était le financier le plus remarquable de l'Amérique. Il fit une grande fortune et la perdit, mais sans jamais se décourager, il se mit à l'œuvre et en refit une autre. Voici ce qu'il disait en expliquant comment il s'y prit:

"C'est bien simple. Dès mes débuts dans la vie, j'ai toujours été d'un caractère heureux, ne laissant jamais mes idées s'assombrir. J'ai toujours pensé que les hommes et les temps étaient meilleurs que des pessimistes moroses nous les représentaient. J'ai toujours cru que ce continent Américain, qui est le nôtre, était rempli de richesses et qu'il était simplement nécessaire de se mettre au travail pour les trouver. Voilà le secret du succès dans la vie. Regardez toujours les choses du bon côté."

Voilà une excellent doctrine. Phillips Brooks disait un jour qu'une bonne disposition d'esprit valait mieux que cinq mille dollars par an. En somme, il avait raison. Nous savons tous qu'un esprit optimiste contribue pour beaucoup à procurer le succès à l'homme ainsi doué. Les affaires viennent à lui, parce que nous aimons tous à avoir affaire avec un homme enjoué. Il obtient notre clientèle, s'il y a possibilité que nous la lui donnions. D'autres personnes ont les mêmes sentiments que nous à ce sujet.

L'univers s'incline devant l'homme au visage toujours souriant, mais ne bougera pas d'un pouse devant l'homme à l'air renfrogné.

Quand un homme prend les choses du bon côté, cela ne veut pas nécessairement dire qu'il est frivole ou léger.

Mais des manières enjouées, renforcées de la dignité qui convient, ajoutent une certaine chaleur, une force de conviction à la personnalité; le résultat en est un commerce prospère, et la rentrée de bons bénéfices.

PETITES NOTES

Si les affaires sont calmes, essayez de pousser un peu à la vente des pipes. On peut toujours faire quelque chose dans cette ligne.

* * *

Quand un tapis de table commence à diminuer d'épaisseur au centre, coupez-en un morceau à une extrémité et sur un côté et faites un nouvel ourlet. Cela aura pour résultat de mettre les plis à une place différente, bien qu'il n'y ait pas besoin de sacrifier plus de trois pouces d'étoffe, et le tapis durera beaucoup plus longtemps.

* * *

Souvent la patience sans bornes d'un commis a acquis des clients au magasin. La patience est à l'art du vendeur ce que l'huile est à un axe.

Le vendeur qui gagne le salaire le plus élevé est ceui qui rapporte le plus. Ne vous encombrez pas d'un vendeur qui ne gagne jamais un bon salaire; il ne rapporte rien.

Quand vous mettez
en Stock

⚜ ⚜ ⚜

LE CIGARE

"VAN HORNE"

VOUS METTEZ DANS VOTRE MAGASIN OU VOTRE BAR

Le Cigare a 10c PAR Excellence

Il ne se fait rien de meilleur pour le prix.
La qualité du tabac et de la main-d'œuvre employés ne peut être surpassée. Elle est réellement supérieure.

N'attendez pas pour donner un ordre d'essai.

HARRIS, HARKNESS & CO.,

Manufacturiers, MONTREAL.

Cigarettes

"SWEET CAPORAL"

La forme la plus pure sous laquelle le tabac puisse être fumé.

"LANCET."

MONTREAL
VOL. V

JUIN 1906
No 6

LIQUEURS ET TABACS

LIQUORS & TOBACCOS

LE CONSOMMATEUR SEUL EST JUGE D'UN BON CIGARE

LE

"DIXIE"

10c 10c

EST RECONNU COMME ÉTANT L'UNE DES
MEILLEURES MARQUES SUR LE MARCHÉ.

MILLER & LOCKWELL — MANUFACTURIERS — QUEBEC.

Ce journal est publié par la "Compagnie de Publications Commerciales," Montréal

Les Seuls Distillateurs Distribuant Directement au Canada.

ROBERTSON'S

TRADE MARK

DUNDEE WHISKY

Le seul et unique "ROBERTSON'S WHISKY."

MAISON FONDEE EN 1827.

POUR COTATIONS, VOIR LA LISTE DE PRIX.

Gérant Général pour les Etats-Unis et le Canada

HENRY O. WOOTTEN

BUREAUX DE MONTREAL: 41 RUE DES COMMUNES.

LIQUEURS

LIQUEURS ET TABACS—Revue Mensuelle publiée par la Compagnie de Publications Commerciales (The Trades, Publishing Co'y), 25 rue Saint Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance. France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration. Il ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toute communication simplement comme suit: **LIQUEURS ET TABACS, MONTREAL, Canada.**

Organe officiel de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal.
Official organ of the Licensed Victuallers' Association of the City of Montreal.

VOL. V — MONTREAL, JUIN 1906. — No 6

Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal : : : :

Incorporée en Juin 1884.

VICTOR LEMAY
PRESIDENT

L. A. LAPOINTE
SECRETAIRE

DIRECTEURS

H. A. Dansereau,
Nazaire Gauthier
Jos. Bariteau,
Nap. Tremblay.
A. J. Ayotte,
Eug. Masse,

ANDREW J. DAWES,
LAWRENCE A. WILSON,
E. L. ETHIER, A. BLONDIN,
PRES HON.

JAS. McCARREY
VICE-PRES.

VICTOR BOUGIE
TRESORIER

AVISEURS :
Maire H. A. Ekers,
Ech. C. Robillard,
MM. Thos. Kinsella,
H. Laporte,
Ex-Maire.
Jos. Lamarche,
J. Ed. Quintal,
J. M. Fortier,
Jos. Tassé,

Licensed Victuallers' Association of Montreal: : : : :

Incorporated June, 1884.

Aviseurs Légaux : MM. J. L. Perron, et P. G. Martineau,
Auditeurs : F. A. Chagnon, et Mortimer Hushion.

TELEPHONES : { BELL MAIN 4187, DES MARCHANDS 621.

BUREAU : 66 RUE ST-JACQUES.

MONTRÉAL, Mai 1906.

AUX MEMBRES

Messieurs,—J'ai l'honneur de vous informer que, jusqu'à cette date, les membres affiliés et les maisons d'affaires suivantes sont en règle avec l'Association pour l'année 1906, à savoir :

BRASSEURS — BREWERS

MM. Dawes & Co.
" Wm. Dow & Co.
" J. H. & R. Molson Bros.
" Canadian Breweries, Ltd.

Agents de Brasseries—Brewery Agents.

MM. P. L. N. Beaudry, (Labatt's).
" Geo. Sorgius.

Mfrs d'Eaux Gazeuses — Ærated Water Mfrs.

MM. C. Robillard & Cie.
" Goulet & frère.
" J. Christin & Cie.

MONTREAL, May 1906.

TO MEMBERS

Sirs,—I have the honor to inform you that up to date the following Business Firms and affiliated members are in good standing with the Association, for the year 1906, viz :

VINS ET LIQUEURS—WINES & LIQUORS

MM. Lawrence A. Wilson Co. Limited.
" F. X. St. Charles & Cie.
" J. M. Douglas & Co, (a'ts, John Dewar & Sons, ld)
" Boivin, Wilson & Cie.
" Hudon, Hébert & Cie.
" D. Masson & Cie.
" N. Quintal & Fils.
" L. Chaput, Fils & Cie.
" H. O. Wootten, Mgr. (J. Robertson & Son, Ltd.)
" Wm Farrell Ltd.
" Meagher Bros. Co.
" Laporte, Martin & Cie, Ltée.
" Mathieu Frères
" Motard, Fils & Sénécal.
" F. Arpin & Cie, Marieville.
" Gillespies & Co., (Agt., E. W. Parker.)

DIVERS — MISCELLANEOUS

MM. Chs. C. DeLorimier, fleuriste.
" Gilbert Tibert, H. de T., Beauharnois.
" R. P. Laprairie, Voyageur.
" Paul Blouin, Mch. Tailleur.
" Adolphe Lemay, Ent. P. Funèbres.
" Otto Zepf., Mch. de Bouchons.
" F. E. Fontaine, Agent de Publicité.
" C. E. Thibault, Ent. Plombier.
" Alfred Richard, Maître-Boucher.
" Thos. Burdett, Pompes à Bière, etc.

MARCHANDS - MERCHANTS

MM. L. Bécigneul, (Lake Megantic.)
" H. H. Guay, Victoriaville.
" P. Simard, St Jérôme.

COMPTABLES-ACCOUNTANTS

M. Alex. Desmarteau.

AVIS

Chaque mois vous serez avisés des maisons d'affaires additionnelles qui se seront mises en règle avec l'Association.

Les Membres Licenciés (Hôteliers et Restaurateurs) sont priés d'exiger de leurs fournisseurs les certificats d'affiliation, émis par l'Association, afin qu'ils se qualifient s'ils ne l'ont pas fait déjà.

A moins de circonstances absolues, les Membres Licenciés, dans tous les cas, ne devraient acheter que de ceux du Commerce qui sont membres en règle avec l'Association.

ORGANE OFFICIEL

Tout membre de l'Association de Montréal ou de la Fédération de la Province a droit à une copie gratuite du Journal "Liqueurs et Tabacs," et, au cas de non livraison, avis devra être donné au Secrétaire.

LES CONTRIBUTIONS DE 1906 SONT MAINTENANT DUES

J'ai l'honneur d'être, Messieurs,
Votre Obéissant Serviteur,

L. A. LAPOINTE,
Secrétaire.

DISTILLATEUR — DISTILLER

M. H. Corby.

EMBOUTEILLEURS---BOTTLERS

MM. Thos. Kinsella.
" John Bishop.

Extraits de Bœuf, etc.—Beef Extracts, etc.

MM. Bovril Limited—Fluid Beef.
" Colonial Fluid Beef.

Fabricants de Cigares—Cigar Manufacturers

MM. P. Chaput, (La Champagne).
" The Tucket Cigar Co. (Hamilton).
" Armand Larue.
" E. N. Cusson.
" V. Forest.
" L. O. Grothé & Cie.
" Z Davis.
" Harris, Harkness & Co.

NOTICE

Each month you will be notified of the additional Business Houses which will be in good standing with the Association.

The Licensed Members (Hotel and Restaurant keepers) are requested to ask from their furnishers, certificates of affiliation, issued by the Association, so that they may qualify themselves if they have not done so already.

Unless circumstances absolutely prevent it, License Holders, in all cases, should only purchase from those in the Trade who are Members in good standing with the Association.

OFFICIAL ORGAN

All Members of the Licensed Victuallers' Association of Montreal or the Federation of the Province are entitled to a free copy of the Newspaper "Liqueurs et Tabacs" and, in case of no delivery notice of the fact should be given to the Secretary.

FEES ARE NOW DUE FOR 1906

I have the honor to be, Sirs,
Yours truly,

L. A. LAPOINTE,
Secretary.

ASSEMBLEE GENERALE MENSUELLE DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES DE VINS ET LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL.

L'assemblée générale mensuelle de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal a eu lieu, le 2 mai au Monument National, sous la présidence de M. Victor Lemay, président.

Etaient présents: MM. Jas. McCarrey, Jos. Bariteau, Amédée Blondin, Naz. Gauthier, Jos. Laporte, A. J. Ayotte, Jos. Roch, W. Dépatie, J. E. Beaudoin, Z. Larocque, Geo. Sénécal, G. Lebel, H. Thibault, Paul Cazelais, le secrétaire et plusieurs autres.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et approuvées.

En l'absence de M. V. Bougie, le rapport du trésorier est soumis par le secrétaire et adopté.

Il est résolu que, comme de coutume, pendant la saison des vacances, l'Association n'aura pas d'assemblée générale mensuelle pendant les mois de juin, juillet, août et septembre et que la prochaine assemblée générale mensuelle aura lieu le mercredi 3 octobre prochain.

La question est soulevée de savoir si, cette année, comme d'habitude pendant les vacances, les membres de l'Association prendront part à quelque distraction, telle que pique-nique, excursion, etc.

Il est résolu de laisser au Bureau de Direction le soin d'organiser soit une excursion comme l'an dernier, soit un pique-nique.

De nouveau revient la question des Clubs. Le secrétaire déclare qu'il s'est mis en relations de correspondance avec l'Honorable Trésorier de la Province à ce sujet et que le Bureau de Direction a pris l'initiative de soumettre au trésorier provincial les vues de l'Association relativement à ces Clubs.

Et l'assemblée s'ajourne.

NOUVEAUX MEMBRES

Demandes d'admission

Henri Lacoste, hôtelier, 1454 St-Jacques; Mme F.-X. Lapierre, hôtelier, 1141 Notre-Dame Ouest; Gauthier & Leclair, hôteliers, 27 Carré Chaboillez; Jos. Bouer, hôtelier, 53½ St-Antoine; Jos. Lareau, hôtelier, 2 Craig Est; Arsène Bouchard, hôtelier, 17 Craig Est; H. A. Letourneau, hôtelier, 68 Berri; Ovila Leroux, hôtelier, 19 Place Jacques-Cartier; David Richard, hôtelier, 103 St-Paul; Gauthier & Laurin, hôteliers, 125 Commissaires; Simon G. Greenspon, hôtelier, 109 Common; Gillispie & Co., vins et liqueurs, 12 St-Sacrement.

Ces demandes d'admission seront prises en considération à la prochaine assemblée du bureau de direction qui aura lieu mercredi, le 6 juin prochain, à 3 heures de l'après midi.

La Principale Marque de

VINS DE

BOURGOGNE

Aux Etats-Unis et au Canada est celle de la

CELEBRE MAISON

F. CHAUVENET

NUITS (COTE-D'OR).

Nous tenons un Stock bien assorti pour approvisionner les Commerçants

J. M. DOUGLAS & CO.

ETABLIS EN 1857

Seuls Agents Canadiens.

GENERAL MONTHLY MEETING OF THE LICENSED VICTUALLERS' ASSOCIATION OF MONTREAL.

This meeting was held May 2nd, 1906, in the Monument National, the president of the Association, Mr. Victor Lemay, in the chair.

Were present: Messrs. Jas. McCarrey, Jos. Bariteau, Amédée Blondin, Naz Gauthier, Jos. Laporte, A. J. Ayotte, Jos. Roch, W. Dépatie, J. E. Beaudoin, Z. Larocque, Geo. Sénécal, G. Lebel, H. Thibault, Paul Cazelais, the secretary and several others.

The minutes of the last meeting are read and ratified.

Mr. Victor Bougie, the treasurer, being absent, his report is submitted by the secretary and then approved.

It is decided that as usual during the holiday season, the Association shall hold no general monthly meeting during the months of June, July, August and september, and that the next General Monthly Meeting be held October 3rd.

The question then arises, if this year, as usual during the summer months, the members of the Association will hold a pic-nic or an excursion.

It is then decided that this matter be left in the hands of the Board of Directors who will organize a pic-nic or an excursion.

The question of Clubs is again brought forward. The secretary states that he has communicated with the Honorable Provincial Treasurer on this subject and that the Board of Directors has seen fit to expose to Provincial Treasurer the views of the Association on the subject of Clubs.

The meeting adjourns.

* * *

NEW MEMBERS

Applications for admission

Henri Lacoste, hotel keeper, 1454 St. James; Mrs. F.-X. Lapierre, hotel keeper, 1141 Notre Dame West; Gauthier & Leclair, hotel keepers, 27 Chaboillez Sq.; Jos. Parker, hotel keeper, 53½ St. Antoine; Jos. Lareau, hotel keeper, 2 Craig East; Arsène Bouchard, hotel keeper, 68 Craig East; H. A. Létourneau, hotel keeper, 68 Berri; Ovila Leroux, hotel keeper, 19 Place Jacques-Cartier; David Richard, hotel keeper, 103 St. Paul; Gauthier & Laurin, hotel keepers, 125 Commissioners; Simon G. Greenspon, hotel keeper, 100 Common; Gillispie & Co., Wines and Liquors, 12 St. Sacrement.

These applications for admission will be considered at the next meeting of the Board of Directors which will be held Wednesday, June 6th, at 3 p.m.

LA QUESTION DES CLUBS

Correspondance

Comme le dit le rapport de l'Assemblée générale mensuelle, le secrétaire s'est mis en relations avec le Trésorier Provincial au sujet des licences des Clubs.

Voici la correspondance échangée sur cette question:

Honorable J. C. McCorkill,
Trésorier Provincial, Québec.

Monsieur le Ministre,

J'ai reçu instructions de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et Liqueurs de la Cité de Montréal d'attirer de nouveau votre attention sur les Clubs, au moment où ils demandent le renouvellement de leur licence.

Vous n'ignorez pas, Monsieur le Ministre, ce que sont ces Clubs dont l'Association ne cesse de demander l'abolition pure et simple. Ce sont des buvettes déguisées et souvent aussi des maisons de jeu.

Les Clubs contre lesquels nous nous élevons sont ceux qui n'ont d'autre but, d'autre mobile que de débiter des boissons enivrantes à toute heure, en tout temps et pour ainsi dire à toutes gens; les Clubs qui n'ont aucune fonction sociale, aucune utilité au point de vue de la vulgarisation des arts, des sciences ou des lettres; les clubs qui ne demandent à leurs prétendus membres qu'une cotisation purement nominale dans le dessein évident, sinon avoué, de s'attirer une nombreuse clientèle de buveurs; les clubs, enfin, qui admettent comme membres tous ceux indistinctement qui se présentent ou sont sollicités de se faire inscrire, sans être soumis, après affichage, à un scrutin sérieux de ballotage des autres membres convoqués en assemblée régulière pour cette fin.

En un mot, Monsieur le Ministre, cette Association vous sollicite de n'accorder de licence de Club qu'aux Clubs "bona fide" dans lesquels la vente des boissons n'est qu'un simple accessoire au lieu d'être la base du revenu ou des recettes du club.

Nous croyons devoir attirer spécialement votre attention sur les prétendus clubs qui, tout dernièrement, ont été trouvés coupables d'infraction à la loi, auxquels nous sommes d'avis que toute licence devrait être refusée.

Le gérant du Club Démocratique a été récemment condamné par le Juge Choquette pour vente de boisson à une personne qui n'était pas membre du Club. Il serait facile de prouver que tous les prétendus Clubs se rendent coupables de la même infraction.

La vente des boissons dans ces clubs, le dimanche, est un véritable scandale. Tous les dimanches, en effet, alors que les restaurants sont fermés, on voit plus d'ivrognes généralement que dans la semaine. Dimanche dernier, le 29 avril, pendant les heures de service religieux on pouvait voir devant le Club Carillon, une entrée et une sortie continuelles de buveurs. A l'heure de la sortie de la messe plus de 500 personnes ont été témoins de véritables scandales provoqués par des ivrognes sortant de ce Club.

Les hôteliers et restaurateurs, Monsieur le Ministre, ont, comme corps et comme particuliers, le souci de leur réputation. Ils ne veulent pas qu'on confonde leur commerce aussi légitime que légal avec l'exploitation scandaleuse et éhontée de ces prétendus clubs.

S'ils en demandent l'abolition pour les motifs déjà indiqués, ils la réclament également en vertu d'un droit indéniable. Vous n'ignorez pas, Monsieur le Ministre, que c'est à la suite d'un accord formel entre le Gouvernement et cette Association, que le nombre des licences d'hôtels et de restaurants pour la Cité de Montréal a été limité au nombre de 400. C'est-à-dire que le Gouvernement s'engageait à ne pas permettre la vente au verre des liqueurs enivrantes dans plus de 400 établissements.

Or, il est arrivé, et le chef de la police du Revenu Provincial peut vous renseigner à cet égard, que les clubs ci-haut désignés ne sont rien autre chose que des débits de boisson au verre déguisés qui augmentent indûment le nombre des 400 licences autorisées à Montréal par la loi 63 Victoria, chap. 12, et qu'en conséquence, une licence de club doit leur être refusée.

Nous avons confiance, Monsieur le Ministre, dans votre haut esprit de justice et nous sommes assurés d'avance que vous prendrez en sérieuse considération notre requête.

Veuillez agréer, Monsieur le Ministre, l'assurance de notre profond respect.

J'ai l'honneur d'être, Monsieur le Ministre,

Votre humble serviteur,

L. A. Lapointe, Sec.,
Assn. C. L. V. & L. C. M.

* * *

Bureau du Trésorier.
Département du Trésor,
Province de Québec,
Sweetsburg, 8 mai 1906

Echevin L. A. Lapointe,
Sec. Assn. des C. L. V. L.
66, rue St-Jacques, Montréal, Q.

Cher Monsieur,

J'ai l'avantage d'accuser réception de votre lettre du 4 courant, qui m'a été envoyée ici de Québec.

J'ai refusé le renouvellement des licences de plusieurs Clubs, mais j'en ai autorisé deux ou trois autres, parmi lesquelles celle du Club Démocratique. J'ai annulé la clause permettant les jeux de

Jules Robin & Cie

COGNAC

LE

COGNAC

Jules Robin & Cie.

a été un leader sur le marché canadien pendant au-delà d'un demi-siècle et entend conserver sa position . . . . .

hasard; réduit à 300 le nombre des membres; porté à $3.00 le droit d'entrée qui est payable avant que soient accordés les privilèges dont jouissent les membres et j'ai absolument imposé ce qu'on peut raisonnablement considérer de justes conditions pour un Club d'Ouvriers. J'ai fait comprendre clairement au gérant de ce Club que le Club sera surveillé et que si le Club ne se conforme pas à la loi, il sera fermé.

Je serai aux Bureaux du Gouvernement demain [mercredi] avant midi où je serai visible.

Votre dévoué,
J. C. McCorkill.

THE QUESTION OF "CLUB"

Correspondence

As seen in the Report of the General Monthly Meeting, the Secretary has communicated with the Provincial Treasurer with regards to the question of he Club Licenses.

The following is the correspondence exchanged on this subject:

Hon. J. C. McCorkill,
Provincial Treasurer, Quebec.

Honored Sir:—

I am instructed by the Licensed Victuallers' Association of the City of Montreal to again call your attention to the question of "Clubs" as at this season they are about to seek the renewal of their licenses.

You cannot ignore, Sir, the nature of these clubs whose complete abolition is demanded by the Association. They are simply disguised bars and often gambling houses as well.

The clubs against which we protest are those which have no other aim than that of selling intoxicating liquors at all hours and all seasons and to all kinds of people, so to speak; these clubs have no social reason for their existence, and do not in anyway promote the arts, sciences or letters; the clubs who ask of their so called members only a purely nominal fee with the evident intention of attracting as many drinking-customers as possible; the clubs who admit without discrimination anyone who presents himself or is solicited to apply for membership without being submitted, after having had his name posted, to a vote of the other members at a regular meeting called for this purpose. In short, Sir, this Association requests you to accord club licenses only to the bona fide clubs in which the sale of liquor is only an accessory instead of being the base of revenue of the club.

We think it our duty to call your attention especially to the so-called Clubs that only recently were found guilty of infraction of the law and to whom, in our opinion all licenses should be refused.

The manager of the "Democratic Club" was recently condemned by Judge Choquette for having sold liquor to a person who was not a member of the club. It would be easy to prove that all these pretended clubs are guilty of the same infraction of the law.

The sale of liquor in these clubs on Sundays is scandalous. Every Sunday, as a matter of fact, when the restaurants are closed, there are generally more drunkards to be seen than during the week. Last Sunday, the 29th of April, during the hours of religious services, there could be seen a continuous stream of drinkers going in and out of the Club Carillon.

As people were leaving the church after mass, more than five hundred persons were the witnesses of the disgraceful conduct on the part of drunkards coming out of this club.

The hotel and restaurant keepers are as a body and individually careful of their reputation. They do not wish to have their legitimate and legal trade confounded with the scandalous and disgraceful traffic of these so-called clubs. If they request their abolition for the above reasons, they also do so by virtue of undeniable rights.

Your are aware, Sir, that it was as a result of a former agreement between the Governement and this Association that the number of licensed-hotels and restaurants for the city of Montreal was limited to four hundred. This is to say that the Government bound itself not to permit the sale by the glass of intoxicating liquors in more than four hundred establishments.

Nevertheless, it is a matter of fact, as the chief of the Provincial Revenue Police can inform you, that the clubs above designated are nothing more nor less than disguised places where liquor is sold by the glass and which considerably increases the four hundred licenses authorized in Montreal by the law 63 Victoria, Chapter XII, and consequently a club license should be refused them.

We have every confidence, Sir, in your high spirit of justice, and we feel assured in advance that you will take our request into serious consideration.

I have the honor to remain, Sir,
Your humble servant,
L. A. Lapointe, Sec.,
Assn. C. L. V. & L. C. M.

* * *

Treasurer's Office,
Treasury Department,
Province of Quebec,
Sweetsburg, May 8th, 1906

Ald. L. A. Lapointe,
Sec. L. V. Assn.,
66 St. James St., Montreal, Q.

Dear Sir:—

I beg to acknowledge receipt of your letter of the 4th inst. which was forwarded to me here from Quebec.

I have refused the renewal of several Club licenses, but have authorized two or three others, among them the Club Democratique. I have crossed out the clause permitting of games of chance; reduced the membership to 300; made the entrance fee $3.00 payable before the membership privileges are to be granted, and have altogether imposed what may reasonably be considered fair conditions for a Laborers Club. I have given the Manager of that Club to understand distinctly that the Club will be under surveillance, and will be closed if the Club does not live up to the law.

I will be at the Government Offices tomorrow [Wednesday] forenonn, should you wish to see me.

Yours truly,
J. C. McCorkill.

LA BIENFAISANCE

Le banquet annuel de la Wine and Spirits Trades Benevolent Society qui a eu lieu à Londres, à l'Hôtel Cécil, le 1er mai, a eu un énorme succès. Les souscriptions reçues au banquet ont atteint la somme de £5.516 15s.; c'est la plus forte somme de souscriptions depuis l'établissement de la Société.

Le Cte Gaston Chandon, de Briailles, qui présidait ce banquet a souscrit personnellement £1,575, alors que les agents à New-York de MM. Moët & Chandon, MM. Geo. A. Kessler & Co., ont envoyé la somme de £1,000.

Le résultat des souscriptions est d'autant plus remarquable que le commerce anglais des vins et liqueurs traverse une période assez difficile.

En face de pareils résultats, on se demande pourquoi l'on ne fonderait pas une société similaire à Montréal.

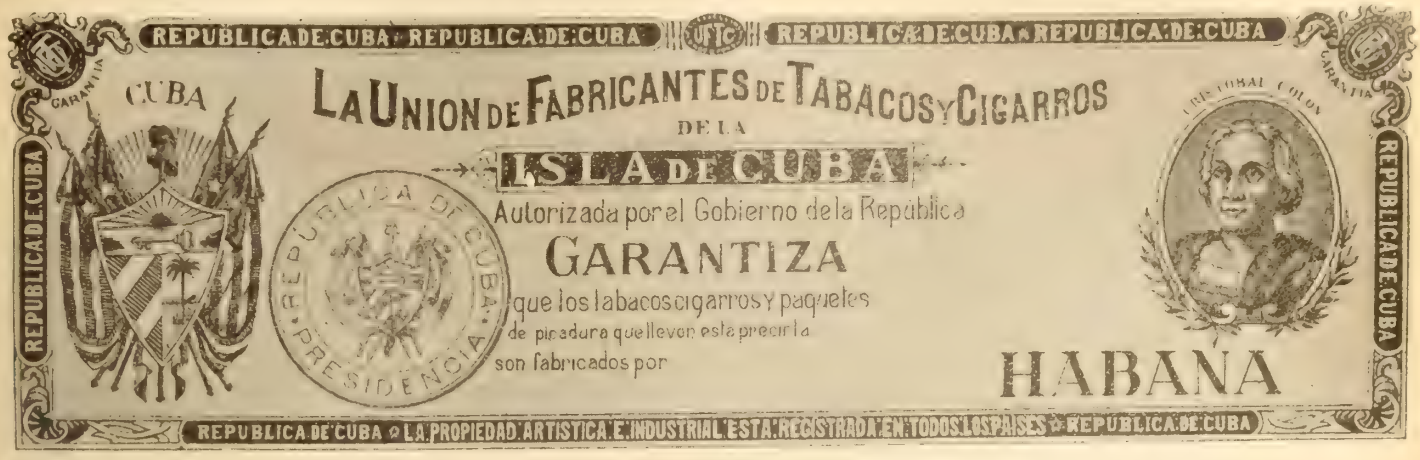
TEMOIGNAGE DE RECONNAISSANCE ENVERS M. LAPORTE, ANCIEN MAIRE

Un certain nombre de citoyens se sont réunis le mois dernier, dans la salle du conseil du Board of Trade et ont offert un magnifique nécessaire contenant un service en argent, à M. H. Laporte, en reconnaissance des services qu'il a rendus au cours des neufs années pendant lesquelles il a rempli les fonctions d'échevin et de maire. Ce nécessaire est en acajou poli et, sur le plateau est une inscription rappelant à quelle occasion ce présent a été offert. Le service à thé est du modèle "Duchess of York" et les fourchettes et cuillères, etc., du genre "New Queen's". Chaque pièce d'argenterie porte la lettre "L" en caractère gothique.

M. F. H. Mathewson, président du Board of Trade, a offert le cadeau, au nom des personnes présentes, et a fait une allocution dans laquelle il a rappelé les services rendus par M. H. La

Facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent

"L'UNION DES FABRICANTS DE TABACS ET CIGARES DE L'ILE DE CUBA"



La vignette ci-dessus, est un facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent la société : **" Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba,"** comme preuve de la provenance des tabacs, cigares et paquets de choix fabriqués à CUBA.

Les consommateurs de ces produits, qui désirent se procurer ceux qui se fabriquent à CUBA, avec de la véritable **" FEUILLE CUBAINE,"** ne devront pas acheter d'autres tabacs, cigares, et paquets de choix, que ceux qui portent sur leur enveloppe l'ETIQUETTE ou le sceau de garantie, de **"l'Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba ;"** laquelle poursuivra, d'après la loi, ceux qui falsifient ou imitent, ou par tout autre moyen essayent de rendre inefficace la garantie qu'elle accorde.

COULEURS DE L'ETIQUETTE. — Elle est gravée en noir sur fond bleu pâle. Le facsimilé du sceau de la Présidence de la République est en bleu ciel.

Dans l'espace qui paraît non employé sur l'ETIQUETTE, est porté le nom du fabricant qui en fait usage.

MARCA REGISTRADA

POR LARRAÑAGA

ESTABLECIDA EN 1834

Grande Manufacture Indépendante de Tabacs de Vuelta Abajo.

de ANTONIA LOPEZCUERVO, Vve RIVERO.

GERANTS : Antonio J. Rivero. Ricardo E. Rivero.

Bureaux : BELASCOAIN, 2 B.

Adresse télégraphique : LARRANAGA, Havane.

Codes télégraphiques : A.B.C. 4e et 5e Editions. Lieber's Standard (Edition espagnole.)

Téléphone : 1138 (avec communication s'étendant à tous les départements de la manufacture.)

Boite de Poste : 374

GRAND PRIX DANS VINGT EXPOSITIONS

DERNIERE RECOMPENCE OBTENUE :

GRAND PRIX AVEC MEDAILLE D'OR

A LIEGE, 1905.

REPRESENTANTS ET AGENTS DANS TOUTES LES GRANDES VILLES DU MONDE

Agents pour la vente au Canada

CHARLES LANDAU,

MONTREAL. Boite de Poste 497.

porte, quand, élu échevin en 1897, il prit la présidence du comité des finances. Dans cette situation, M. Laporte, aidé par un groupe d'autres échevins, a fait beaucoup pour réformer l'administration générale des affaires municipales. C'est en reconnaissance des services rendus par l'échevin Laporte, que le vote de la population lui a confié la charge de maire.

M. Mathewson exprime le regret éprouvé par tous les habitants de Montréal que l'état de santé de M. Laporte ne lui ait pas permis d'occuper cette charge pendant un second terme.. Il assure à M. Laporte que le comité chargé de lui offrir un témoignage de reconnaissance s'est formé spontanément, et le prie d'accepter ce souvenir, acte dont seront honorées toutes les personnes qui y ont contribué. Le président termine en formant des voeux pour Madame et Monsieur Laporte.

M. W. I. Gear ajoute quelques mots dans lesquels il déclare que les hommes d'affaires de Montréal ont toujours apprécié ce que M. Laporte a fait pour eux.

Après quelques remarques de M. Geo. E. Drummond, M. Laporte prit la parole pour remercier les personnes présentes. Il dit que le souvenir qui lui était offert était non seulement une récompense pour ce qu'il avait essayé de faire, mais encore une approbation de sa carrière municipale. Tout ce qui est porté à son crédit, dit-il, n'a pas été dû uniquement à son action; ce qui a été accompli est dû à l'aide loyale et généreuse qu'il a reçue des citoyens eux-mêmes. Il a été aussi grandement aidé par les corps publics et par la presse. Tout cela a rendu sa tâche aisée. M. Laporte continue en disant que le souvenir qui lui est offert est un grand honneur pour lui; il ne désire pas rentrer dans la vie municipale, mais il s'efforcera d'être un bon citoyen et d'aider ceux qui ont la charge des affaires municipales.

L'assemblée se dispersa alors avec des acclamations en l'honneur de Madame et de Monsieur Laporte.

"Liqueurs et Tabacs" joint ses hommages à ceux qui ont été présentés à M. Laporte dans cette occasion mémorable.

L'USAGE DES VINS

Le "Lancet" de Londres, le principal journal médical d'Angleterre, si ce n'est du monde entier, a publié récemment un long article sur les vins du district de la Gironde, France, dit "American Wine Press", et il y conseille fortement l'usage modéré et journalier de vins du type clairet, qui ont bon goût, sont hygiéniques et doivent être préférés à la bière ou au whiskey. L'auteur dit:

"Il serait intéressant que les hommes de science qui condamnent l'usage de l'alcool sous toutes ses formes fissent des recherches expérimentales pour reconnaître s'il est juste d'affirmer que l'effet de l'alcool sous forme de vin est le même que lorsqu'il est pris pur. Il est hors de doute qu'un vin léger, naturel est infiniment moins nuisible physiologiquement, que de l'eau-de-vie. A l'appui de ce dire, on ne peut pas citer de meilleure preuve que le fait suivant: dans les pays où le peuple est buveur d'alcool, le crime et les maladies imputables à l'alcool sont la règle générale, tandis que dans les pays où l'on consomme des vins légers, les maux ayant pour origine la boisson sont l'exception, et l'ivrognerie y est à peu près inconnue.

"Chose curieuse, le vin clairet est très souvent considéré comme un vin acide. En réalité, c'est le moins acide de tous les vins, il est certainement moins acide que le vin blanc. Le clairet est le plus sec des vins; il ne contient presque pas de sucre qui déguise son léger degré d'acidité. La saveur des vins mousseux tels que le champagne, est considérablement diminuée, quand le vin est excessivement sec, et ils semblent très acides quand le sucre en est enlevé."

DECES DE Mme CHAPUT

Nos lecteurs ont sans doute appris par les journaux quotidiens, la mort de Mme Léandre Chaput, née Hélène Saint-Denis.

Mme Chaput était veuve de M. Léandre Chaput, fondateur de la maison Chaput, Fils et Cie, de Montréal.

Mme Chaput, qui était âgée de 88 ans, s'intéressait à un grand nombre d'oeuvres charitables et cherchait à soulager toutes les misères et toutes les souffrances. Cette femme de bien laisse plusieurs enfants: M. Charles Chaput, chef actuel de la maison Chaput, Fils et Cie; Mme Laramée, veuve du Dr. Laramée; Melle Eugénie Chaput, Mme Télesphore Décary, Mme Antoine Hudon; Soeur Hélène de Jésus, assistante supérieure du monastère du Précieux Sang, à Notre-Dame de Grâce, et Mme Albert Gauthier.

Au nombre de ses petits enfants, sont: le Rév. Père Chaput, jésuite à Montréal; M. Armand Chaput, un des membres de la maison L. Chaput, Fils et Cie; M. Emile Chaput; Mad. Gabriel Marchand et Mad. Ed. Desaulniers; le Dr. Alfred Laramée; M. Arthur Laramée, avocat; M. Charles Hudon; Mesdemoiselles Hudon et Melle Hudon, supérieure des Soeurs Franciscaines Missionnaires de Marie, à Lisbonne, Portugal.

Mme Chaput laisse aussi un frère, M. Edouard St-Denis, autrefois de la maison L. Chaput, Fils et Cie, de Montréal et une soeur, Mme Vve Félix Prud'homme.

"Liqueurs et Tabacs" adresse à la famille ses condoléances sincères.

LA PRODUCTION DES VINS AUX ETATS-UNIS

Les exportations de vins français sur les Etats-Unis ont une certaine importance puisque, l'an dernier, elles ont atteint 27,004 hectolitres, estimés à une valeur de 8,405,000 francs, contre 28,337 hectolitres en 1904, valant 8,168,000 fr. et 23,034 hectolitres en 1903, valant 8,471,000 francs.

Il n'est pas sans intérêt pour les viticulteurs de connaître la production vinicole aux Etats-Unis. A ce sujet, M. Guido Rossati, agent œnotechnique italien à New-York, a adressé au ministre du commerce un rapport sur les résultats généraux des vendanges aux Etats-Unis d'Amérique en 1905. Le "Bulletin officiel" d'Algérie vient d'en publier le texte; nous en extrayons les renseignements suivants:

Les vendanges de 1905 ont donné, dans leur ensemble, un résultat peu satisfaisant. La quantité a été inférieure à une récolte moyenne, et la qualité assez bonne dans certaines régions a été médiocre dans d'autres.

En Californie, état qui possède les vignobles les plus importants de l'Union et produit, à lui seul, les cinq septièmes de la récolte vinaire totale de la confédération, le rendement, pour les vins de table, a été faible, et, pour les vins de liqueur, plus faible encore.

Ces résultats peu satisfaisants sont dus, en grande partie, aux vicissitudes de la température. Les gelées de printemps ont enlevé, tout d'abord, un dixième de la récolte. Les grandes chaleurs du mois de juillet ont agi plus défavorablement encore sur les vignes, principalement dans le nord et le centre de l'Etat. On fait observer, d'autre part, que les récoltes précédentes ayant été exceptionnellement abondantes, les faibles rendements de 1905 n'ont pas lieu de surprendre.

A l'égard de la qualité, il est difficile de la définir, en raison de la grande diversité des résultats constatés et qui vont du passable au médiocre.

Une des caractéristiques de la récolte a été la supériorité relative des vins blancs, comparés aux vins rouges.

Ainsi qu'on pouvait s'y attendre, le faible rendement des vendanges a eu pour premier effet de déterminer une hausse marquée sur le cours des vins et jusque sur les eaux-de-vie. Cette hausse a été en moyenne de 10 à 20 0/0.

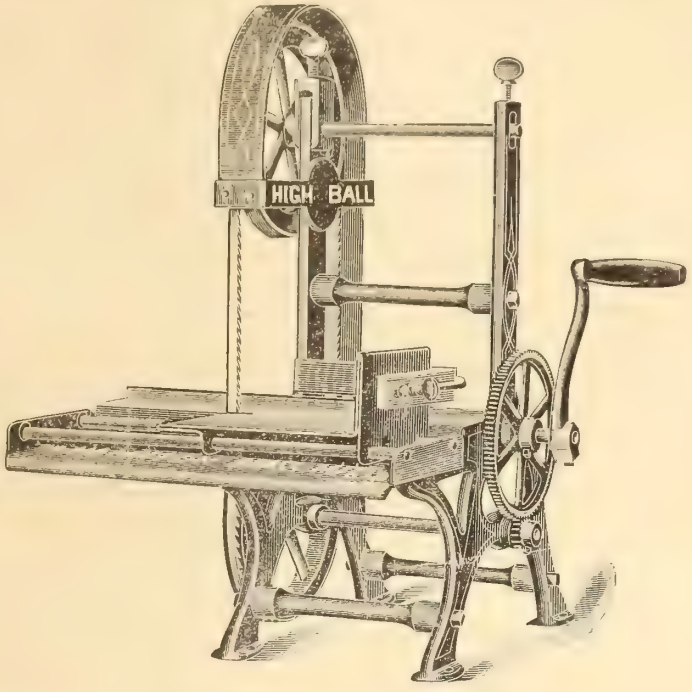
On estime généralement que la Californie a produit, en 1905, de 9 à 10 millions de gallons de moins qu'en 1904. C'est la récolte de 1902 qui a donné les plus beaux résultats dans la période décennale.

Il importe d'ajouter que les vignerons californiens ont à lutter contre le phylloxera, dont l'action se fait sentir cruelle-

HI BALL
Machine à Couper la Glace

Epargne le temps

Empêche les déchets



Réduit le Compte de Glace

Fait plaisir à votre client

Convenable pour Restaurant et Bar

Divise un Morceau de Glace en Cubes Parfaits —d'une grosseur quelconque désirée. Fonctionnement facile. Dimensions Compactes.

THE HAMILTON BRASS MFG. CO. Ltd.

327 rue Craig Ouest, = = MONTREAL, Qué.

BUREAU PRINCIPAL ET MANUFACTURE
HAMILTON, ONT.

SEULS MANUFACTURIERS CANADIENS DE

Cabinets de Bars, "Workboards," Glacières et Rafraîchissoirs, Pompes à Bière, Tuyaux et Robinets à Bière de toutes sortes, Crachoirs, "Shakers," Mesures et Vases, Extracteurs de Bouchons et Compresseurs de Citrons.

DONNEZ-NOUS UN ESSAI POUR TRAVAUX DE
RÉPARATIONS DE BARS

Téléphone Bell, Main - - 3245
Téléphone des Marchands, 774

ment dans plusieurs contrées, notamment dans les vignobles de Sonoma.

Dans les Etats de l'Est, la récolte est restée, en 1905, ce qu'elle avait été en 1904: moyenne.

Dans l'Etat de New-York, où l'on s'attendait à une bonne récolte ordinaire, e rendement a été sensiblement au-dessous de la moyenne. Le raisin fin Delaware, qui sert, comme la Catawba, à la préparation des vins mousseux, a éprouvé une hausse considérable. Le prix de la tonne, qui était de 30 dollars, l'année dernière, est monté à 50 dollars.

Les vignobles qui bordent le lac Erié et s'étendent sur 25,000 acres, produisent un excellent raisin de table, le concord, qui se vend ordinairement 20 dollars la tonne; cette année, ce même raisin a atteint le cours de 34 dollars.

La vallée d'Hudson produit un bon raisin de l'espèce concord assez recherché sur le marché de New-York. Ici encore, le prix de la tonne a éprouvé une forte hausse; il a passé de 20 à 30 dollars.

Le vignoble de l'Ohio vient en troisième ordre pour l'importance de la récolte annuelle. Dans cet Etat, les producteurs, fortement unis, ont imposé aux consommateurs des prix élevés. En conséquence, le concord s'est vendu 30 dollars et le Delaware 50, soit 10 0/0 de plus que l'année précédente.

Dans le Michigan, où, depuis cinq ans, l'étendue du vignoble a fait des progrès notables; la récolte de 1905 a dépassé les prévisions les plus optimistes. Cette région ne produit guère que du concord. D'ordinaire, la récolte du Michigan est expédiée en totalité à Chicago, où elle est vendue sur le marché. En 1905, la récolte a été si abondante qu'une partie du concord a servi à préparer du moût non fermenté.

Le Missouri, qui subit la concurrence des vins de Californie, a cessé, depuis quelques années, d'augmenter ses plantations. Ici, les résultats ont été satisfaisants.

La Caroline du Nord possède un cépage qui croît sans culture, le scuppernong. En 1905, la récolte du scuppernong a été exceptionnellement abondante.

D'après l' "American Wine Press", les résultats de la récolte en 1905 sont les suivants:

	Gallons=3 litres 78
Etats du Sud..	1,000,000
New-York	3,500,000
Ohio	2,000,000
Missouri	1,000,000
Californie	20,000,000
Etats de l'Ouest ..	1,000,000
Autres Etats	500,000
Total	29,000,000

LES VINS EN ALLEMAGNE

L'Allemagne dresse une statistique spéciale de sa production de vins mousseux. Ces vins sont en effet soumis, lorsqu'ils doivent servir à la consommation intérieure, à un impôt perçu par le Trésor impérial.

On met à part les vins mousseux faits avec des vins de fruits sans addition de vins de raisins. 108 fabriques se livrent à cette transformation, dont 49 en Prusse. La Saxe compte également 49 fabriques, la Bavière 9. La production pour 1902-1903 s'est élevée à 151,378 bouteilles. La Hesse a donné 39,583 bouteilles, la Saxe 24,471, la Prusse 66,170.

Les autres vins mousseux sortent de 203 fabriques, dont 97 se trouvent sur le territoire prussien. Ces établissements ont mis en vente 7,528,645 bouteilles ; Prusse, 3,859,276; Hesse-Nassau, 2,461,544; Alsace-Lorraine, 1,205,297 ; Westphalie et province rhénane, 562,419.

LE GENIEVRE ET LE RHUMATISME

Dans sa dernière séance, l'Académie de médecine a eu communication d'un travail original du Dr Pénières, professeur à la faculté de médecine de Toulouse.

Pour l'auteur, le rhumatisme serait dû à une autointoxication du sang par une toxine.

Cette conception du rhumatisme conduit à une thérapeutique nouvelle, avec emploi d'antiseptiques légers et très digestibles que M. Pénières a découverts dans la résine du "genièvre".

Il est facile de déduire de ce fait que le genièvre dans lequel ont macéré des baies est excellent contre les rhumatismes, car il contient les résines antiseptiques en dissolution.

LA VITICULTURE

[Traduit du "Pall Mall Gazette"]

Une découvert accidentelle

Le blé, le vin et l'huile sont cités dans l'Ancien Testament comme étant les dons principaux du sol. Ils constituent la base matérielle de la vie et du confort et s'il ne pouvait jouir de ces bienfaits, l'homme offrirait un triste spectacle. L'origine du vin est inconnue, mais son usage est aussi ancien que les premières civilisations. En Egypte et en Crèce, son origine est attribuée aux dieux Osiris et Dionysius, tandis que les Hébreux prétendent que le patriarche Noé, le second fondateur de la race humaine, a été le premier à en faire la découverte. En tous cas, nous savons que lorsqu'il sortit de l'arche, il commença à cultiver le sol et planta une vigne. Cet acte démontre clairement que dans ces temps-là la culture de la vigne était considérée comme le plus haut progrès accompli par le cultivateur, croyance encouragée quelques générations plus tard par Aristote. Avant qu'une vigne puisse produire sa première récolte, il s'écoule un temps considérable et c'est à cause de cela que la viticulture a été regardée dans l'antiquité comme le symbole d'une vie sédentaire, adonnée à la culture. Confinée à l'origine dans l'Est, l'industrie s'est peu à peu répandue dans es territoires occupés par les anciens peuples civilisés et l'histoire rapporte que dans les premiers siècles de l'ère chrétienne, la production du vin avait déjà pris des proportions gigantesques en France. Dans certaines parties de ce pays, le sol convient particulièrement à la culture de la vigne, spécialement en Champagne, car c'est là que l'on trouve les vignobles les plus riches, sur les pentes de la montagne de Reims, dirigées du Nord au Sud. Grâce à cette munificence de la nature, les vins de Champagne ont toujours occupé une situation à laquelle ne se sont jamais élevés les vins de tout autre pays.

La découverte du Champagne Mousseux

Ce n'est que vers le XIVième siècle que des vignes furent plantées d'une manière très étendue dans cette province. C'est à cette époque que la renommée de ces vins se répandit d'une manière appréciable et à tel point, que les souverains européens les plus puissants de cette époque, tels que l'empereur d'Autriche, Charles V, Henri VIII, François 1er, et même le pape Léon X acquirent des vignobles sur les coteaux d'Ay.

A l'origine, le champagne n'était pas mousseux et ce n'est qu'une découverte accidentelle faite vers la fin du XVIIème siècle qui a donné au monde le vin mousseux. D'aprs la tradition, Dom Pérignon, un moine qui faisait les fonctions de caviste à l'abbaye de Hauvillers employa une fois des bouchons pour boucher les bouteilles, probablement parce qu'il ne pouvait pas trouver de lin, matière alors en vogue pour cette opération. Les bouteilles étant ainsi fermées hermétiquement, la fermentation s'ensuivit et les résultats ayant été trouvés satisfaisants, d'autres essais furent faits par le moine, qui, au bout d'un certain temps, acquit la réputation d'expert en tout ce qui regardait l'art de la fabrication du vin. Beaucoup d'autres suivirent alors la nouvelle méthode avec des résultats si favorables, qu'en 1746 les premiers essais furent faits pour produire du vin mousseux dans un but commercial. Un marchand plus entreprenant que ses concurrents avait embouteillé, bouché et mis en réserve, 6,000 bouteilles mais cette entreprise fut désastreuse, car sur le nombre total il ne lui en resta que 120, les autres avaient éclaté.

PAR DECISION ROYALE

"CANADIAN CLUB"
WHISKY.

"IMPERIAL"
WHISKY.

DISTILLÉS ET EMBOUTEILLÉS PAR

HIRAM WALKER & SONS, LIMITED.

WALKERVILLE, ONTARIO, CANADA.

ENTREPOTS :

LONDON, NEW-YORK, CHICAGO,
VILLE DE MEXICO,
VICTORIA, B. C.

AGENTS : WALTER R. WONHAM & SONS

6 RUE ST-SACRAMENT, MONTREAL.

Un évènement historique, à Reims

En 1785, un évènement important se produisit à Reims, car c'est en cette année que la célèbre maison qui fournit au monde le champagne "Heidsieck & Co. Dry Monopole" fut fondée par Florens Heidsieck, ce qui était destiné à augmenter la prospérité commerciale de la ville et à donner plus de bonheur et de confort à une grande partie de ses habitants. Le champagne mousseux fut bientôt la rage dans le monde élégant. Les joyeux viveurs de la cour de Louis XIV non seulement consommèrent ce vin, mais se firent un devoir de répandre au loin sa réputation. Pour cela, ils eurent recours à de nombreuses pratiques. On raconte que pendant un souper au château d'Anet, l'antique demeure de Diane de Poitiers, le marquis de Sillery entra tout-à-coup dans la salle, suivi de douze jeunes filles habillées en prêtresses de Bacchus. Elles avaient chacune une guirlande de fleurs de vigne dans la chevelure et portaient dans la main un panier de fleurs sous lesquelles était cachée une bouteille de champagne. Ce spectacle fut accueilli par des airs de consternation et d'étonnement, particulièrement de la part de l'hôte qui soupçonnait une insulte à son égard, et ses sentiments ne furent aucunement apaisés quand un des invités remarqua: "Sillery est ivre et croit qu'il vous présente des lauriers".

Une querelle ne fut évitée que lorsque le marquis se hâta de découvrir les bouteilles en expliquant aux convives fâchés qu'il tenait dans sa main une merveille inconnue, un trésor qui renfermait l'amour, la gaieté et le rire. La colère fit bientôt place à l'amusement, les bouteilles furent débouchées et le vin fut bu au milieu d'éloges chaleureux et éloquents.

L'histoire se répandit jusqu'à Paris et à Versailles, les poètes chantèrent en vers les louanges du champagne mousseux et au bout de peu de temps, ce vin remplaça tous les autres à la cour, tandis qu'aucun souper élégant n'était considéré comme complet sans champagne.

Son succès provoque du ressentiment

Sa popularité continua à croître avec une telle rapidité merveilleuse que les marchands Bourguignons en furent très alarmés. Ils considérèrent tout d'abord la découverte avec un mépris indifférent, mais cette attitude se transforma en un ressentiment violent quand les consommateurs de l'aristocratie déclarèrent ouvertement leur goût pour le champagne, de préférence au riche vin de Bourgogne. Rien ne fut épargné pour détourner la faveur populaire, mais tout effort dans ce sens fut inutile. Une lutte terrible s'ensuivit entre les viticulteurs des deux provinces rivales, lutte qui, pour n'être pas sanglante, n'en fut pas moins amère. Des factions se formèrent pour entretenir la querelle et des poètes furent enrôlés dans les rangs des partis adverses et firent une lutte furieuse en prose et en vers. Les médecins eux-mêmes furent englobés dans la querelle et ils prescrivirent leur vin ravori suivant la province particulière à laquelle ils donnaient leur faveur. Pendant cent ans la lutte continua à régner au sujet des qualités supérieures du champagne sur le Bourgogne et les partisans de chaque vin étaient animés d'une animosité qui n'a pas même été dépassée au moment de la guerre des Deux Roses qui eut lieu dans ce pays au XVème siècle. A la fin, des influences furent mises en jeu pour mettre un terme à cet état de choses et une déclaration de paix fut signée sous la forme suivante, avec l'agrément des deux partis:

"Que si Beaune inspire plus de chants d'amour, Reims inspire de meilleure musique. Que pour devenir et rester gai, un homme a autant besoin de ces deux vins, qu'il a besoin de ses deux jambes". Mais malgré cette réconciliation le champagne obtint la plus grande faveur.

[A suivre.]

Les Eaux de Vichy

Il y a très peu d'eau minérales naturelles dont la réputation s'étende au dehors du pays qui les produit. Des quelques eaux qui ont acquis une réputation universelle, celles de Vichy tiennent le premier rang. On peut dire sans exagération qu'elles se trouvent partout où a pénétré la civilisation. Leur réputation est si grande qu'il n'est pas un grand fabricant d'eaux minérales gazeuses artificielles qui n'ait fait de tentatives pour populariser une marque quelconque d'eau dite de Vichy.

Cette immense popularité vient de ce que les eaux minérales naturelles de Vichy jouissent, depuis un temps immémorial, de la plus grande célébrité.

La ville de Vichy est presque un lieu de pèlerinage; il s'y rend plus de 60,000 malades chaque saison, attirés qu'ils sont par les qualités thérapeutiques de cette eau.

La grande célébrité des eaux naturelles de Vichy fait que la vente des imitations a souvent du succès. Ils ne rencontrent que déception ceux qui espèrent trouver dans ces contrefaçons les qualités de la véritable Eau de Vichy.

Il est certes assez facile d'analyser une eau et tout bon chimiste peut prendre de l'eau pure, y ajouter des quantités connues de gaz et d'alcalis et prétendre ensuite que cette composition a toutes les qualités de l'eau de Vichy parce qu'il y a mis tous les principes constituants. Mais est-ce bien une imitation de quelque valeur? Il est impossible de composer une eau minérale qui vaille une eau minérale naturelle. Il est impossible à la science du chimiste de rivaliser avec la grande science qui a la nature pour laboratoire. Il reste toujours caché à l'oeil humain un mode de production dont nous ne découvrons que les qualités.

Les eaux de Vichy sont très efficaces dans certains cas de maladie, et les résultats qu'elles ont déjà donnés en ont rendu l'emploi quotidien dans la thérapeutique. A cela il n'est pas besoin d'autre preuve que son importation dans toutes les parties du monde, importation, qui grandit toujours et partout.

L'usage de l'eau de Vichy est surtout efficace dans les traitements prolongés; on le recommande d'ordinaire pour les maladies chroniques ou dans les maladies aigües provenant d'un désordre de nutrition existant depuis longtemps.

Les sources de Vichy sont la propriété du gouvernement français et l'exploitation des sources est faite par la Compagnie Fermière de l'Etablissement Thermal de Vichy, sous la surveillance immédiate des employés d ugouvernement français.

L'eau de Vichy est produite par trois sources principales ayant chacune un nom distinct, ce sont: Célestins, Grande Grille et Hôpital.

L'analyse chimique ne révèle pas de différence entre les produits de ces trois sources.

L'eau des Célestins est très fraîche et très pétillante; le gaz s'attache en bulles légères aux parois du récipient et crépite facilement à la surface lorsqu'on l'agite. Elle est très agréable à boire sur place aussi bien qu'au loin. C'est celle qui est employée de préférence pour l'exportation. L'embouteillage se fait sous la direction d'experts nommés par le gouvernement français. Les bouteilles et les bouchons sont stérilisés. L'embouteillage se fait à la source même.

La bouteille porte le nom de source "Célestins". La marque d'authencité se trouve dans la bande tricolore fixée au col de la bouteille et sur laquelle on lit: Vichy, France. Propriété de la République Française et le nom de l'agence à l'étranger.

Le goût agréable, doux et moëlleux du gin Canadien Melchers "Croix Rouge" surprend les connaisseurs.

Leconsommateur de Gin qui est habitué à se faire brûler le palais par les Gins importés, si âcres au goût et si cuisants à l'estomac, est tout surpris, lorsqu'il boit le Gin canadien Melchers "Croix Rouge", de goûter un Gin qui est une véritable liqueur; un Gin agréable au goût, doux et moëlleux au palais et qui réchauffe l'estomac sans le brûler. Cette différence de qualité s'explique par le fait que le Gin canadien Melchers ne peut pas être vendu avant qu'il ait vieilli pendant des années dans des entrepôts contrôlés par le gouvernement. C'est là une loi de notre pays. Tandis que les Gins importés peuvent et sont généralement vendus aussitôt distillés. Voilà pourquoi il est bien préférable, tant pour le goût que pour la santé, de boire le Gin Canadien Melchers "Croix Rouge", dont l'âge, la qualité et la pureté sont officiellement garantis par un timbre du gouvernement apposé sur chaque flacon. C'est le seul Gin qui ait cette garantie.

BOIVIN, WILSON & CIE, 520 rue St-Paul, seuls concessionnaires.

MM. J. M. Douglas & Co. nous avisent que la demande pour le Champagne "Dry Royal" augmente de la façon la plus satisfaisante. Ce champagne vendu à des prix modérés peut être comparé avantageusement avec d'autres champagnes vendus à des prix doubles.

Le demande pour les whiskies écossais de James Ainslie & Co., de Leith, Ecosse, augmente d'une façon considérable. Leur vogue est due à leur qualité supérieure toujours uniforme.

Quatre Marques Célèbres

Demandées également dans les Restaurants, les Hôtels et les Epiceries; recommandées par les médecins.

Gin Canadien Croix Rouge,
Supérieur à cause de son âge.

Dawson, le whisky préféré des connaisseurs.

Frapin, le cognac qui a eu tous les premiers prix.

Vin St=Michel, le meilleur des toniques.

Un marchand est jugé d'après la qualité des marchandises qu'il tient. Vous ne pouvez vous passer de ces quatre marques.

BOIVIN, WILSON & CIE,
520 Rue St-Paul, Montréal

DU VIN CHEZ LES ANCIENS

Sous l'empereur Auguste, on mêlait au vin de l'eau salée, de l'aloès et un sirop fait avec du miel. D'autres fois, on y mettait du goudron, de la cire, de la cendre de feuilles de pin, des amandes amères, du jus de concombres sauvages et quelquefois de la peau de bouc. Aussi Auguste n'en pouvait-il jamais boire plus d'une pinte. Jules César était toujours malade après son dîner. Il ne faut pas s'étonner que Polyphème ait succombé si vite à l'ivresse. Le vin qu'Ulysse lui donna à boire était du vin de Thase, et, en homme rusé, il se garda bien de lui dire que ce vin n'était potable que coupé de vingt-quatre parties d'eau; il fallait la puissance digestive d'un cyclope pour ne pas être tué par l'effet de ce breuvage impétueux et dévorant. Le vin Maréotique, qui se recueillait près d'Alexandrie, sur les bords d'un lac appelé Maréa, était un vin blanc généreux, doux et léger, mais qui montait promptement à la tête. Cléopâtre en buvait souvent et même avec excès dans les festins magnifiques qu'elle donnait continuellement à Antoine.

Il serait trop long d'énumérer toutes les qualités des différents vins de la Grèce, que ses poètes, d'ailleurs, ont immortalisés; nous citerons les plus fameux. Celui de Thase, dont nous avons parlé, était d'une violence extrême. Le vin de Lesbos, sans manquer de chaleur, avait un goût suave et délicat: Aristote le déclare plus agréable que celui de Rhodes. Horace le promettait à l'aimable Tyndarie en l'invitant à venir passer l'été à sa campagne.

Le raisin de Byblia, celui de Phénicie et le Mandoea étaient renommés; ce dernier surtout pour ses qualités diurétiques. Le vin de Crète exhalait le parfum des fleurs; celui de Magnésie était une boisson liquoreuse et légère. Le moelleux vin de Chio avait chez les Grecs la même supériorité que le Falerne chez les Romains. Le vin de Sapria avait une odeur d'aromates; le Péparéthan était âcre et un peu amer; le Pramnien, sec et stimulant. Le merveilleux jus des raisins d'Héria, en Arcadie, rendait les hommes presque fous. Les vignobles d'Halycarnasse et de Myade étaient en grande réputation; ce dernier endroit s'appelait aussi Almopotis, parce que les habitants mêlaient avec leur vin une grande quantité d'eau salée, ce qui leur causait souvent des déchirements d'entrailles. Généralement ces vins grecs se partageaient en deux classes, les Oligophores et les Polyphores, selon la plus ou moins grande proportion d'eau qu'ils exigeaient pour être ordinairement potables. Le vin mêlé avec de l'eau de mer s'appelait vin *mariné*.

Les vins les plus estimés à Rome étaient le Cécube, le Calès, le Formies, le Massique et le Falerne. Martial donne à ce dernier le titre *d'immortel;* Horace l'appelle *indomptable et fougueux*.

Les coteaux de la Campanie produisaient tous ces vins, à l'exception du Cécube, qui croissait dans un lieu marécageux près de Caïète.

Le Falerne avait l'avantage de se garder fort longtemps. Lorsque Damasippe donna à dîner à Cicéron, il lui fit boire du Falerne de cent ans; et le grand homme, après avoir goûté du premier verre, fit de la tête un signe d'approbation en disant: *Benè octatem fert* (il porte bien son âge). Il n'y a qu'une voix dans l'antiquité en faveur de ce roi des vins: il avait, dit-on, la couleur de l'ambre. Horace en avait dans son cellier un tonneau de soixante années.

Caton, le sévère Caton, aimait beaucoup le Falerne.

On citait encore, quoique dans un rang inférieur, le Sabinum (vin de table), le Surentinum, l'Albanum, le Setinum (vin favori d'Auguste), et le Nomentanum, recommandé par saint Paul à Titus pour son estomac; il était semblable au Bordeaux ordinaire. Le Venafre, le Spolette, d'une couleur brillante et dorée; le Mamertin, le Pollium de Syracuse, le Césoene de Ligurie, le vin de Vérone, les vins de Marseille et de Narbonne, le muscat violet de Vienne et celui du Languedoc.

Il paraît avéré que les anciens n'étaient pas moins gourmets de vin que nous, et comme ils n'avaient pas de droits d'octroi à payer, ils ne s'en tenaient pas toujours à une pinte. Melchissédech était bon buveur. Homère fait du vin un nombreux éloge: en connaisseur expérimenté il l'appelle un divin breuvage. Nestor réchauffait ses trois âges d'homme par un vin de douze ans. Ulysse se délectait de certain vieux nectar dont il eût pu offrir à Jupiter. Achille mettait de l'eau dans son vin quand il dînait en garçon ou bien en intimité avec Briséis et Patrocle; mais quand il recevait des convives, il faisait apporter les grandes urnes, et l'on buvait sec. Nausicaa elle-même, la fille d'Alcinoüs, roi des Phéaciens avait à ses ordres un cellier d'où elle tirait un vin virginal qu'elle buvait avec ses jeunes compagnes.

Le prix des vins anciens paraît avoir varié, comme celui des nôtres, suivant l'âge et la qualité. L'espèce la plus commune se vendait ($6.00) l'amphore (18 setiers). Les maîtres en donnaient à leurs serviteurs environ une pinte par jour. Une amphore du meilleur vin de Chio coûtait 1,500 nummes romains ou petits sesterces ($37.50), quelquefois quatre mines attiques; la mine valait $10.00.

Les Romains, comme leur climat le porte à croire, buvaient généralement leur vin froid; mais quelques-uns, les vieux débauchés surtout, dont l'estomac affaibli ne pouvait plus supporter les boissons froides, ne le prenaient que chaud. C'est de là que Néron était appelé *Caldus* Néro, et que Tibère avait le sobriquet de Tiberius *Caldus*. Ces deux empereurs buvaient chaud. Le médecin d'Auguste lui défendait cette boisson; il lui permettait le vin *cuit*, qu'on faisait d'abord bouillir et qu'on mettait ensuite refroidir dans de la neige. Un raffinement de Néron sur l'ancienne coutume était de laisser fondre des morceaux de glace dans son Amystis (sa grande coupe). L'eau favorite était celle qui provenait de l'aqueduc appelé Aqua Martia, à cause de sa fraîcheur et de sa limpidité. Sénèque craignait les vins frappés de glace; il n'en buvait que rarement: "Cela, disait-il, engendre le squirrhe dans le foie." On servait du vin au déjeuner, au dîner et au souper. Cependant le dîner, le plus léger de ces trois repas, se prenait assez souvent sans vin; c'est pourquoi Varon l'appelle *prandium caninum* (un repas de chien). L'heure du souper, chez les Grecs, était plus tardive que chez les Romains; ces derniers se mettaient à table avant la fin du jour, et dans leurs banquets de réjouissances ils y passaient une partie de la nuit.

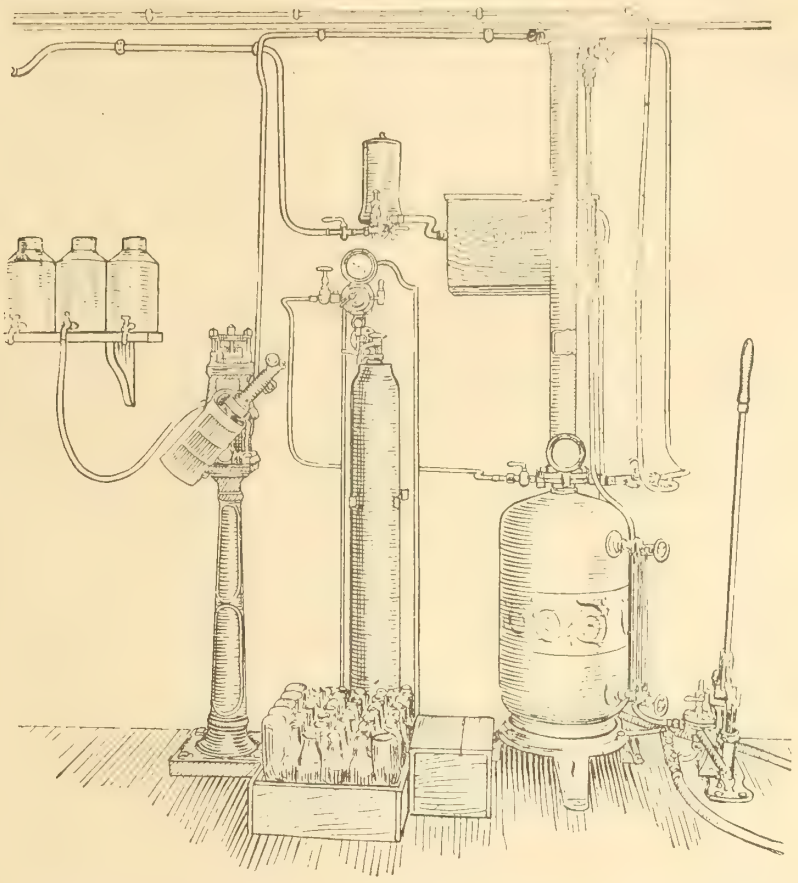
Quand vous servez une consommation à la glace, rien ne satisfait autant le client que de voir dans son verre un joli petit morceau de glace bien coupé et de forme régulière. Vous pouvez donner cette satisfaction aux consommateurs en employant la machine "High Ball" à couper la glace, mise en vente par la Hamilton Brass Manufacturing Co. Ltd., 327 rue Craig Ouest, Montréal. Cette machine débite la glace en petits cubes d'une dimension quelconque. Les avantages qu'elle offre sont les suivants: économie de temps, puisque les morceaux de glace sont tout prêts à être servis; pas de déchets, puisque la glace est sciée au lieu d'être cassée, par suite économie réelle, car les déchets qui résultent du système suranné employé jusqu'alors pour casser la glace en petits morceaux exige une quantité de glace plus grande et augmente considérablement le compte du marchand de glace. MM. les hôteliers ont donc tout avantage à se procurer la machine "High Ball", fabriquée et vendue par la Hamilton Brass Manufacturing Company, Ltd. Cette machine, dont les dimensions sont aussi réduites que possible, occupe peu de place dans la cave et est d'un fonctionnement très facile.

MM. Walter R. Wonham & Sons rapportent une demande toujours croissante pour l'eau minérale Apollinaris. Le Rye "Canadian Club" devient également de plus en plus populaire.

L'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE

EPARGNANT 90 P. C.

Sur l'Achat de votre Soda.



Pendant plus de cinquante ans, les inventeurs se sont évertués à découvrir un appareil qui permît aux hôteliers ou négociants de fabriquer eux-mêmes les Ginger Ale, Cream Soda, Plain Soda, Lemon Sour, Eau Minérale, etc., etc., mais le grand embarras était dans le coût d'un semblable appareil. Or, la science a inventé aujourd'hui "L'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE" qui a tout ce qu'il faut pour faire un succès d'un faible placement.

Cet appareil n'a été mis en vente à Montréal que le 1er février 1904 et, le 1er juillet 1905, nous pouvions donner les noms de centaines d'hôteliers éminents de Montréal et des environs qui avaient acheté l'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE.

Si vous avez des doutes sur la qualité de la marchandise que vous pouvez faire avec cet appareil, écrivez-nous et nous vous expédierons par express des échantillons de Cidre, Cream Soda, Ginger Ale, Eaux Minérales, etc., manufacturés par

The CLEVELAND FAUCET CO., Cleveland, Ohio, U.S.A.

Thomas Burdett,

AGENT POUR LE CANADA

290 RUE ST-PAUL,

MONTREAL.

LA PUBLICITE, ART ANCIEN

Les gens simples et peu instruits croient généralement que l'art de la publicité est une invention relativement moderne; mais une étude même très superficielle de la question suffira à convaincre le chercheur que c'est un des arts les plus anciens que l'on connaisse, dit un de nos confrères. La première annonce a été faite probablement par le premier homme qui avait quelque chose à échanger ou par la première femme qui désirait quelque chose qu'elle n'avait pas. En tous cas, les Israélites ont employé la publicité de très bonne heure; ils avaient coutume de placarder sur les murs de leurs villes les décrets de leurs rois et les prédictions de leurs prophètes.

Les anciens Grecs employaient aussi beaucoup la publicité, principalement par l'intermédiaire du crieur public; on ne permettait pas toutefois à ce dernier de blesser les oreilles de ses concitoyens par ses proclamations, à moins qu'il ne fût accompagné d'un musicien pour lui donner le ton. Quand un vol avait été commis ou qu'un dommage avait été causé à la propriété, le fait était rendu public au moyen de malédictions inscrites sur des feuilles de plomb, lesquelles étaient suspendues dans le temple aux statues des divinités infernales, on invoquait ainsi la vengeance des dieux sur la personne qui avait volé ou qui avait endommagé des marchandises appartenant à l'annonceur, une clause y était généralement ajoutée à l'effet que si les marchandises étaient rendues, une récompense serait payée, ou bien le propriétaire intercéderait auprès des dieux pour une remise de la peine. Les Romains se servaient aussi du crieur public pour proclamer des lois, des victoires et des ventes, et les murs des maisons étaient couverts d'avis peints en noir ou en rouge, ou inscrits sur des ardoises et placés sur les piliers qui se trouvaient de chaque côté des maisons ou des boutiques. Beaucoup de ces annonces murales ont été trouvées à Herculanum et Pompéi; parmi les plus intéressantes sont celles concernant les luttes de gladiateurs et promettant que le public serait abrité en cas de pluie et que l'arène serait arrosée si la température était exceptionnellement chaude.

Préparation de la copie

Dans la préparation de la matière à publicité d'une espèce quelconque, que ce soit une copie pour le journal local hebdomadaire ou quotidien, pour une circulaire, une brochure ou une carte d'étalage, le marchand devrait prendre grand soin de s'exprimer clairement. L'ambiguité rend nulles de nombreuses annonces qui, avec un petit changement de construction, auraient, sans aucun doute, attiré la clientèle. Parfois, l'annonceur en cherchant un langage fleuri, perd de vue et laisse passer une erreur dans les points principaux de son argument et manque ainsi de faire comprendre au lecteur ce qu'il voulait dire.

Certains annonceurs semblent penser que parce qu'ils savent ce qu'ils essaient de dire, le lecteur comprendra sûrement l'argument ou l'enseignement qu'ils veulent donner. C'est une grave erreur.

Pour produire les meilleurs résultats, une annonce devrait être libellée de telle façon que sa signification soit absolument claire. Une annonce doit être faite pour exposer clairement et avec conviction les avantages offerts aux clients de l'établissement qui fait la publicité. Elle ne devrait jamais ressembler à un casse-tête chinois. Les annonces coûtent trop cher pour que l'espace qui leur est consacré soit gaspillé. L'annonce peut être employée de manière à être une source de revenu et de profit ou bien, on peut en faire un si mauvais usage qu'elle rapportera un bénéfice insignifiant. Il est vraiment surprenant de voir combien peu de réflexion et d'attention certains détailleurs donnent à leur publicité quelquefois. Ils écrivent leurs annonces à temps perdu et donnent pour excuse qu'ils sont trop occupés pour apporter du temps et de la réflexion à un travail pareil. Peut-on imaginer une manière de voir plus terre-à-terre au sujet d'une chose d'une importance capitale?

Quelques chose d'intéressant

Le public lit les annonces parce qu'il y trouve quelque chose d'intéressant. Montrez-nous un établissement qui rédige ses annonces d'une manière vive, énergique et qui force le lecteur à les parcourir régulièrement et nous vous montrerons un établissement qui fait des affaires, pourvu, bien entendu, que le magasin offre exactement les marchandises qu'il annonce. Si une annonce n'est pas rédigée soigneusement, le marchand néglige une des forces les plus propres à pousser les affaires. Chaque fois qu'on entend quelqu'un dénigrer la publicité, on peut être assuré que celui qui le fait ne sait pas de quoi il parle, qu'une partie au moins de son instruction commerciale a été bien négligée.

N'attendez pas un rendement trop hâtif

Les sommes d'argent que le petit marchand peut consacrer à la publicité sont nécessairement limitées et souvent irrégulières. Il dépense peut-être quelques dollars pour un espace d'annonce dans un journal, ou bien publie une brochure, ou encore fait cadeau à ses clients d'un souvenir. Les résultats sont rarement conformes à ce qu'il attendait, car il pense d'habitude que les dépenses qu'il a faites devraient amener un rendement immédiat. Cela arrive rarement et, en conséquence, le marchand se trouve découragé et en arrive trop souvent à la conclusion que la publicité est inutile. En réalité, la publicité est un placement à long terme. Ses intérêts sont souvent lents à venir, mais à la fin ils sont absolument certains. Même une publicité médiocre amènera des résultats proportionnels, si on lui donne le temps pour le faire. La publicité du petit marchand doit être basée comme celle du fort annonceur général sur les affaires futures. Des mois et même des années peuvent être nécessaires pour établir le bon renom d'un magasin par la publicité, mais il faut se rappeler aussi que cette réputation durera longtemps après que la publicité aura été réduite à un minimum. Le marchand qui s'aventure à faire une petite publicité non dispendieuse peut être découragé de voir son argent disparaître, apparemment pour toujours. Toutefois, son rival qui a commencé à annoncer cinq ans auparavant jouit de la réputation d'avoir une maison bien connue, alors qu'il peut dépenser moins que l'homme qui ne fait que commencer à annoncer. Réfléchissez bien à la question, établissez une bonne fondation et les résultats viendront.

L'eau de Vichy-Célestins fait de véritables résurrections.

C'est un fait reconnu par les médecins les plus en renom que l'Eau de Vichy-Célestins guérit la dyspepsie la plus ancienne et la plus rebelle. Le nombre de ces guérisons ne se compte plus. Des milliers et des milliers de jeunes femmes, de jeunes gens et surtout de personnes âgées dont l'estomac délabré ne pouvait plus rien supporter, ont, après avoir suivi un traitement à l'Eau de Vichy-Célestins, à se défendre contre les fringales de leur estomac. Chaque fois que l'heure du repas sonne, ils ont faim, mangent bien et de tout, sans jamais être ennuyés par le travail de la digestion qui se fait comme par enchantement Alors les couleurs de la santé reviennent sur leurs traits et ils augmentent de poids et de vigueur avec rapidité.

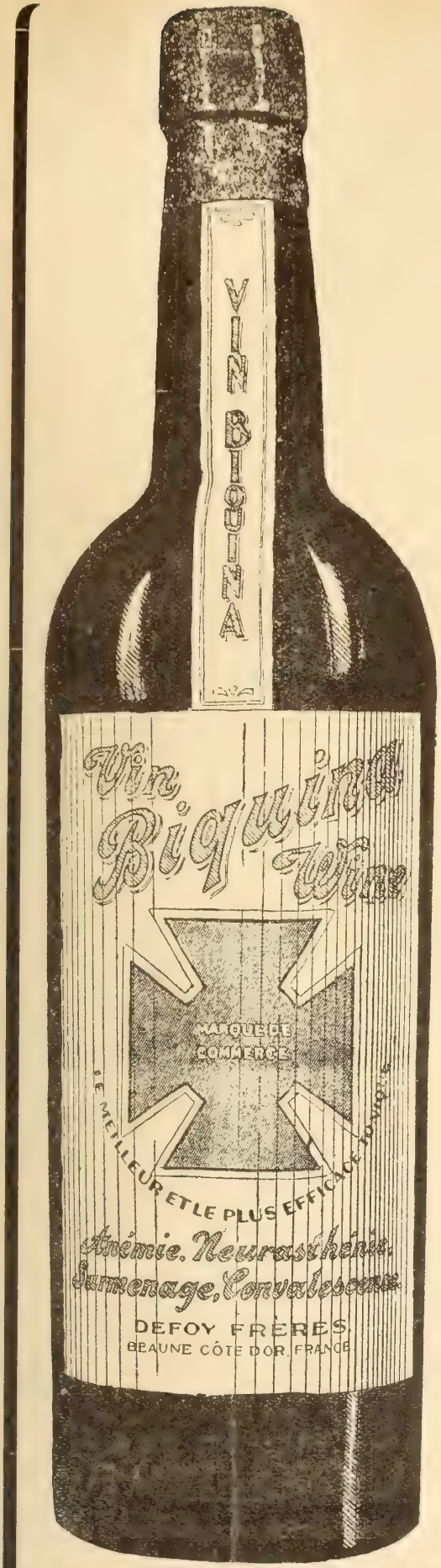
Mais pour obtenir une guérison il faut naturellement boire la véritable Eau de Vichy, car il y a un grand nombre d'imitations et toutes ne valent absolument rien, plusieurs sont même injurieuses à la santé. Exigez que le mot Célestins soit sur l'étiquette, la capsule et le bouchon et que chaque bouteille ait au col la bande tricolore sur laquelle est imprimé le nom des agents Boivin, Wilson et Cie, Montréal.

MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, viennent d'accepter l'agence pour la vente des lagers de MM. Miller Brewing Co., de Milwaukee. L'excellence de ces bières leur a valu le nom de Milwaukee's Best.

L'introduction de ces bières a eu le plus grand succès à Montréal à tel point que MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, ont placé des commandes pour plusieurs lots de char.

MM. J. M. Douglas & Co. viennent de mettre en stock une quantité considérable de leur fameux cidre en bouteilles de la marque "Apple Blossom".

Ce cidre, le meilleur qui soit produit au Canada, voit sa vente augmenter d'année en année. MM. J. M. Douglas & Co. enverront les prix sur demande.



LE

VIN BIQUINA

Le Roi des Vins Toniques,
Vin Généreux de Bourgogne au Quinquina
et au Phosphate de Chaux, guérit:

Anémie,
Chlorose,
Neurasthénie.

D'une efficacité absolue pour la guérison de:

Maladie du Foie, Gastrite, Maux d'Estomac, Epuisement Nerveux, Débilité Générale, Constipation, etc., etc.

Le plus agréable des Apéritifs et en même temps le plus puissant des Toniques.

En vente chez tous les marchands de Vins en gros.

Seuls agents au Canada:

A. SABOURIN & Cie

18 Place Jacques-Cartier,

MONTREAL.

LA LOI DES LICENCES DE QUEBEC

La Loi des Licences de Québec a été amendée à différentes reprises et notamment, en dernier lieu par la Loi 6 Ed. VII, chap. 9 sanctionnée le 9 mars 1906.

Nous avons indiqué sommairement dans nos précédents numéros, les principales modifications apportées à la Loi des Licences lors de la dernière session et nous avons annoncé que nous publierions le texte de la loi ainsi amendée.

Nous en commençons aujourd'hui la publication qui sera poursuivie dans les numéros suivants.

LA LOI DES LICENCES DE QUEBEC

Comprenant tous les amendements à date

Titre et Application

I. Cette loi peut être désignée et citée sous le nom de "Loi des licences de Québec."

Elle s'appliquera à la province et aux divisions minières de cette province, tant que le paragraphe 1 de la section XXVII de cette loi, comprenant les articles 79, 80, 81, 82 et 83, ne sera pas mis en vigueur par proclamation.

PREMIERE PARTIE

Des licences concernant les liqueurs enivrantes

Section I

Dispositions déclaratoires et interprétatives

II. Les termes et expressions employés dans cette loi ont la signification qui leur est ci-après attribuée, à moins que cette signification ne s'accorde pas avec le contexte:

1. Les "liqueurs enivrantes" sont l'eau de vie (brandy), le guildive (ou rum), le whiskey, le genièvre (ou gin), les vins de toute sorte, l'ale, la bière, le lager beer, le porter, le cidre, et toute autre liqueur qui contient un principe enivrant, et tout breuvage composé en tout ou en partie de quelqu'une de ces liqueurs.

2. Les "liqueurs de tempérance" sont les sirops de toutes sortes et autres liquides ou breuvages semblables, simples ou composés, dans lesquels il n'entre aucun principe enivrant.

3. Les maisons appelées "maisons d'entretien public," sont les maisons ou lieux publics affectés à la réception des voyageurs et du public, où, moyennant paiement, l'on donne habituellement à loger et à manger.

Ces maisons d'entretien public sont les auberges et les hôtels de tempérance.

4. Une "auberge," comprenant les établissements aussi appelés hôtels et tavernes, est une maison d'entretien public où l'on vend des liqueurs enivrantes.

5. Une "taverne dans les mines," est une auberge tenue dans un rayon de cinq milles de distance du lieu d'exploitation d'une mine.

6. Un "restaurant" est un établissement où, moyennant paiement, l'on donne habituellement à manger (sans fournir de logement) et où l'on vend des liqueurs enivrantes.

7. Le mot "buvette" est tout endroit situé en arrière d'un comptoir, dans lequel on conserve les dites liqueurs pour les vendre.

8. Un "hôtel de tempérance" est une maison d'entretien public où il n'est pas vendu de liqueurs enivrantes.

9. Un "magasin de liqueurs," est tout magasin ou échoppe, où l'on vend des liqueurs enivrantes sans fournir le logement ni la nourriture.

Les magasins de liqueurs sont divisés en magasins de gros et en magasins de détail.

10. Un "magasin de liqueurs de gros" est celui où l'on vend, en une seule et même fois, des liqueurs enivrantes en quantités non moindres que deux gallons, mesure impériale, ou d'une douzaine de bouteilles ne contenant pas moins qu'une chopine chacune, mesure impériale.

11. Un "magasin de liqueurs de détail" est celui où l'on vend, en une seule et même fois, des liqueurs enivrantes en quantités non moindres qu'une chopine mesure impériale.

12. Un "club" est une association dans laquelle des liqueurs enivrantes sont vendues aux membres du club seulement, ou à des étrangers qui jouissent des privilèges du club pendant une limite de temps fixée par les règles du club et dans laquelle les profits de la vente des liqueurs enivrantes et de l'usage des tables de billard appartiennent aux membres du club, qui sont propriétaires *bonâ fide* de tous les effets mobiliers contenus dans le dit club, et sont les propriétaires ou locataires de l'établissement.

13. Un "membre d'un club," au sens de la présente loi, est une personne qui a été régulièrement élue au scrutin, après affichage public de son nom dans le club durant au moins huit jours avant le scrutin, et qui a acquitté l'honoraire d'admission et tous autres honoraires établis par les règles du club.

14. Une "buvette de bateau à vapeur" est tout local ou appartement consacré à la vente des liqueurs enivrantes dans un bateau à vapeur ou tout autre bâtiment, le mot bâtiment comprenant toute embarcation quelconque.

15. Un "buffet de chemin de fer" est tout local ou appartement compris dans une station de voie ferrée où, moyennant paiement, on donne habituellement ou par occasion à manger aux voyageurs en chemin de fer, et où l'on vend des liqueurs enivrantes.

16. Les mots "train de chemin de fer" comprennent tout train de voyageurs ou de colons, de tout genre, circulant dans une partie quelconque de la province de Québec.

17. Un "embouteilleur" est celui qui embouteille ou met en futailles les liqueurs fermentées connues sous le nom de bière, ale, porter et stout, les vend, et les livre chez lui, ou chez l'acheteur, dans les limites de toute municipalité pour laquelle il a une licence, soit en bouteilles, en quantité d'au moins une douzaine de bouteilles à la fois, ne contenant pas moins d'une chopine, mesure impériale, chacune; soit en futailles, en quantité non moindre que deux gallons, mesure impériale, à la fois; mais toute personne, ou le patron de toute personne, qui fait le commerce de vendre et de délivrer des liqueurs fermentées avec une voiture ou une charrette de brasseur, est, pour les fins de la dite loi, considéré comme un embouteilleur, soit qu'il embouteille lui-même ces liqueurs fermentées, soit qu'il les achète d'autrui déjà embouteillées, soit qu'il les vende à commission. L'établissement de l'embouteilleur doit être situé dans les limites de la municipalité, dont le conseil a confirmé son certificat de licence; et il n'est permis à aucun embouteilleur d'avoir quelque établissement pour l'embouteillage, ou local pour l'emmagasinage des liqueurs fermentées mentionnées dans le présent paragraphe, ailleurs que dans le territoire couvert par sa licence.

18. La licence pour la vente des liqueurs enivrantes dans une auberge, un restaurant, une buvette de bateau à vapeur, ou un buffet de chemin de fer, comprend la faculté de laisser boire sur place la liqueur vendue; mais le même privilège ne s'étend pas au magasin de liqueurs; en ce dernier cas, la liqueur délivrée ne peut être consommée que hors du magasin.

19. Une licence pour vendre du vin, de l'ale, de la bière, du lager beer, du porter et du cidre exclusivement, est appelée "licence pour bière et vin," et signifie une licence d'auberge ou de restaurant, selon le cas, qui donne à la personne qui en est munie le droit de vendre de l'ale, de la bière, du lager beer, du porter et du cidre, ainsi que du vin du pays fait dans la puissance du Canada et ne contenant pas plus de quinze pour cent d'alcool, et du vin étranger léger ne contenant pas plus de quinze pour cent d'alcool, mais non du porto, du sherry ou du vin de madère, ni aucune autre liqueur enivrante, le tout sujet aux conditions contenues dans l'article 40.

Garanti Agé de plus de 12 ans

Quand vos clients demandent un Brandy pour boire avec des Eaux de Table—pour prendre avec du lait au moment d'aller au lit—et spécialement pour servir avec le café après diner—donnez-leur le : : :

BRANDY 3 ETOILES D'HENNESSY

Esprit de haut degré et Alcool

STANDARD

(E. W. PARKER, - MONTREAL.)

Un alcool neutre et incolore, convenant à tous les usages. Garanti par le Gouvernement Canadien avoir muri en Entrepot pendant deux ans.

Agents vendeurs : GILLESPIES & CO., MONTREAL.

20. Une licence pour vendre du cidre de pommes fabriqué par le vendeur, ou du vin du pays fait de raisin ou d'autres fruits cultivés et récoltés dans la puissance du Canada, et fabriqué par le vendeur, qui doit résider et fabriquer ce cidre ou ce vin dans les limites de la province, donne le droit de vendre, en une seule et même fois, ce cidre ou ce vin en quantités non moindres que deux gallons, mesure impériale, ou une douzaine de bouteilles ne contenant pas moins qu'une chopine, chacune, mesure impériale, en une seule et même fois, pour être entièrement emportés et non bus dans l'établissement.

Si le porteur de la licence s'est conformé, *mutatis mutandis*, aux formalités prescrites par l'article 17 concernant l'application pour l'obtention d'un certificat à cette fin et sa confirmation, il peut vendre ce cidre ou ce vin du pays en quantités de pas moins d'un demi-gallon, mesure impériale, ou de trois bouteilles, de pas moins d'une chopine chacune, mesure impériale, en une seule et même fois, ce cidre ou ce vin devant être entièrement emporté et non bu dans l'établissement.

21. Une licence pour vendre sur échantillon ou à commission des liqueurs enivrantes, en quantités d'au moins deux gallons, mesure impériale, ou d'une douzaine de bouteilles d'au moins une chopine chacune, mesure impériale, en une seule fois, ces liqueurs n'étant pas la propriété du vendeur, que ces liqueurs soient dans les limites de la province, ou en entrepôt ou autrement hors des limites de la province.

21a. Une licence d'encanteur pour la vente des liqueurs donne le droit de vendre des liqueurs enivrantes dans les quantités mentionnées au paragraphe 10 de cet article, lorsque ces liqueurs forment partie du fonds de commerce d'une personne décédée ou de quelqu'un qui, pour cause d'insolvabilité ou autrement, vend son fonds de commerce, ses marchandises ou effets, dans la municipalité où il faisait affaires.

22. Pour les fins de cette loi, quand des liqueurs spiritueuses sont vendues dans cette province en bouteilles ou flacons cachetés de la dimension connue dans le commerce sous le nom de bouteilles ou flacons d'une chopine, ces bouteilles ou flacons, s'ils ne contiennent pas moins d'une demi-chopine impériale chacun, sont considérés comme contenant chacun une chopine impériale.

23. Toute livraison de liqueurs enivrantes, faite autrement qu'à titre purement gratuit, constitue une vente, dans le sens de cette loi.

La quantité de la livraison s'infère des circonstances dans lesquelles elle est faite, et de l'intention de celui qui fait la livraison et de celui qui reçoit les liqueurs.

Toute livraison de liqueurs enivrantes dans une maison malfamée ou de rendez-vous est une livraison pour valeur et une vente dans le sens de cette loi.

Toute livraison non gratuite est considérée comme faite à titre de vente, sans qu'il soit nécessaire de prouver une tradition d'argent, ou la prestation de quelque objet ayant une valeur pécuniaire, comme prix de vente de ces liqueurs.

23a. Lorsqu'on se sert du mot "personne" dans la présente loi, elle inclura dans son interprétation société, compagnie, corporation, association et club.

24. Les mots "quiconque tient," partout où ils sont employés dans cette loi, comprennent la personne qui contrevient aux dispositions d'icelle, soit qu'elle agisse pour elle-même ou pour une autre ou d'autres personnes.

24a. Le requérant d'une licence peut être un particulier, une société ou une compagnie. Si c'est une société, chacun des associés, et si c'est une compagnie, le président ou tout autre officier de la compagnie, peut être poursuivi pour toute violation des conditions de la licence, aussi bien que toute personne à son emploi qui contrevient à ces conditions, et l'action peut être prise contre l'une de ces personnes, ou, à la discrétion du poursuivant, contre la société ou la compagnie; dans le dernier cas, le jugement doit être exécuté, à défaut du payement de la pénalité, conformément à l'article 207.

25. Le "dénonciateur" est la personne qui donne les renseignements sur lesquels une poursuite en justice pour contravention à la présente loi est intentée.

26. L'officier du revenu nommé en vertu de l'article 745 des Statuts refondus, et auquel, en vertu de l'article 749 des dits Statuts, une ou plusieurs parties de cette province érigées en districts de revenu sont assignées, qui, par la présente loi a le pouvoir d'octroyer des licences, et qui, dans le Code municipal, est appelé "le percepteur du revenu de l'intérieur," est, pour les fins de la présente loi, appelé: "percepteur du revenu de la province."

27. Le mot "district," employé seul, signifie un de ces districts ainsi établis par l'article 749 des Statuts refondus.

28. Le territoire organisé est toute partie du territoire de la province érigée en municipalité, et le territoire non organisé est la partie de ce même territoire qui n'est pas ainsi érigée.

29. Un "arrondissement de votation," dans toutes les municipalités excepté les cités, est toute subdivision, pour les fins de la votation aux élections des députés à l'assemblée législative, d'une division électorale dans la province telle que constatée par la liste électorale alors en vigueur.

30. Dans toutes cités, les expressions "quartier de la cité," "arrondissement de votation," "district de votation" et "district électoral," quand elles concernent le certificat de licence, ou une opposition à ce certificat, signifient toute subdivision de votation pour les élections municipales, telle qu'établie par les listes électorales de la cité alors en vigueur.

30a. Pour qu'un électeur ait les qualités requises aux fins de la présente loi, il n'est pas nécessaire qu'il ait payé ses taxes; il suffit que son nom soit régulièrement inscrit sur le rôle.

31. Tout renvoi, dans cette loi, à un article, sans mention de la loi dont cet article fait partie, est un renvoi à un article de la présente loi. (2 Ed. VII, chap. 13, sec. 1; 5 Ed. VII, chap. 13, sec. 1).

(*A Suivre*)

Les viticulteurs français mettent tout l'hiver sur le marché des grappes de raisin fraîches par l'emploi d'une curieuse et nouvelle méthode. Quand les grappes sont mûres, on les coupe en y laissant attaché un morceau de sarment long de cinq ou six pouces. Un grand nombre de bouteilles à large goulot remplies d'eau sont placées en rangs horizontaux sur des râteliers dans une cave et les tiges des grappes sont placées dans les goulots des bouteilles, les grappes pendant en dehors. Celles-ci ne touchent pas l'eau, mais l'eau leur est fournie par l'intermédiaire de la tige, et chaque jour les bouteilles sont remplies pour remplacer l'eau perdue par évaporation.

Ces grappes de raisin sont dispendieuses, mais bien des gens sont heureux de payer un prix élevé pour s'en procurer.

DECES

Le dimanche 27 mai, est décédée à l'Hôtel-Dieu de Montréal, Mademoiselle Alida Geoffrion.

Melle Geoffrion était la soeur de M. L. E. Geoffrion, associé de la maison L. Chaput, Fils et Cie; de M. Amédée Geoffrion, avocat, et recorder de Longueuil; du Dr. Geoffrion, de Varennes et du Dr. Geoffrion de la Nouvelle-Orléans.

Le service funèbre de Melle Geoffrion a eu lieu le mercredi 30 mai, à l'Hôtel-Dieu; le même jour le corps a été transporté à Varennes où s'est faite l'inhumation dans le terrain de la famille.

Nous offrons à la famille en deuil nos plus sincères condoléances.

SCOTCH WHISKY

JOHN BEGG

DEPUIS 60 ANS LE SCOTCH WHISKY DE JOHN BEGG EST FOURNI DANS TOUS LES PALAIS ROYAUX. PENDANT PRES DE 60 ANS JOHN BEGG A OBTENU PAR BREVETS ROYAUX LE TITRE DE FOURNISSEUR DE LA COUR ROYALE. QUE DIRE DE PLUS EN FAVEUR DU SCOTCH WHISKY DE JOHN BEGG?

OFFREZ-LE A VOS CLIENTS, C'EST UN BREUVAGE DE ROI.

D. MASSON & CIE, Agents, = Rue St=Paul, Montreal.

LIGNES STANDARD

Adresse télégraphique
LAW, Montréal.

LAW YOUNG & CO,
MONTREAL.

CHAMPAGNE . . . . POMMERY

Le Vin pour lequel les plus hauts prix sont payés en Grande-Bretagne et en France.

Absinthe	Pernod Fils.
Ale	Daukes & Co.
Bénédictine	Benedictine Co.
Bourgognes	Bouchard père et fils.
Brandy	Renault & Co.
Cherry Whisky (The Original)	Fremy's
Claret et Sauterne	Nathl. Johnston & Sons.
Crême Cacao Chouva	A. Droz & Cie.
Gin de Hollande	T. H. Henkes.
Gin London Dry	"Gordon's."
Ginger Ale Anglais	"Schweppes."
Lime Juice	L. Rose & Co.
Liqueurs	Marie Brizard & Roger.
Madère	Leacock & Co.
Soda Anglais	"Schweppes."
Stout	Wheeler & Co.
Tarragone	Louis Quer.
Vermouth Italien	Freund, Ballor & Co.
Vin de Lisbonne	Sarano & Co.
Vin de Malaga	Crooke Bros.
Vins de Porto et Sherries	G. G. Sandeman.
Vins de Porto et Sherries	"Mackenzie."
Vins du Rhin et Moselle	Koch Lauteren & Co.
Whisky Ecossais	"Kilmarnock."
Whisky Irlandais	Dublin Distillers Co.

JOSEPH E. SEAGRAM

DISTILLATEUR

— DE —

Fins Whiskies

WATERLOO, CANADA.

"Old Times"
"White Wheat"
"No. 83 Rye"
"Star Rye"

MEAGHER BROS. & CO.

MONTREAL, AGENTS

REVUE GENERALE

MM. Boivin, Wilson & Cie, nous informent que les affaires ont été très actives jusqu'à présent. La demande pour leur genièvre Red Cross ainsi que pour leurs diverses spécialités est excellente.

Ces messieurs remarquent que la demande venant du Nord-Ouest a considérablement augmenté par suite de la très forte immigration qui se porte vers ces régions.

* * *

Les effets de la campagne de tempérance récemment entreprise dans la Province de Québec commencent à se faire sentir. Nous entendons dire que, dans plusieurs sections de la province, les ventes de vins et liqueurs ont considérablement diminué. Jusqu'à présent ce n'est guère que le commerce des campagnes qui a été affecté.

* * *

Par suite de l'augmentation considérable du coût des licences dans la Province d'Ontario, les hôteliers d'Ottawa avaient décidé d'élever de 10 à 15 cents le prix au verre de certaines liqueurs embouteillées.

Cette mesure a été mise à exécution durant le mois d'avril, mais les ventes ayant diminué dans de si fortes proportions, les hôteliers se sont vus dans l'obligation de revenir aux anciens prix.

* * *

MM. J. M. Douglas & Co. constatent une excellente demande pour toutes leurs lignes courantes et plus particulièrement pour les cidres embouteillés de la marque "Apple Blossom".

* * *

D'après les dernières nouvelles reçues de France, la récolte de 1906 ne s'annonce pas comme devant être des plus abondantes. Le printemps a été non seulement très pluvieux mais encore froid, aussi les nouvelles que l'on reçoit du Bordelais, des Charentes et de la Bourgogne ne sont-elles pas encourageantes.

* * *

Nous voyons d'après les journaux anglais que M. E. J. Mazzuchi, un des associés de la maison G. H. Mumm & Co., de Reims, présidera le 79ième banquet annuel de la Licensed Victuallers' Asylum de Londres.

* * *

M H. O. Wootten, de la maison J. Robertson & Son, Ltd., de retour d'un voyage en Europe, nous informe que les affaires en Ecosse ont repris beaucoup d'acitivité.

Le commerce des spiritueux a suivi avec beaucoup d'attention la question actuellement pendante devant les tribunaux anglais, de définir exactement ce qui constitue un malt whisky et quels sont les whiskies qui ont droit au nom de whiskies écossais. Cette enquête a eu pour effet d'éliminer plusieurs marques du marché.

D'après M. O. Zepf, gérant à Montréal de la Freyseng Cork Co., Ltd., es affaires sont satisfaisantes; la demande porte sur l'assortiment général.

Jusqu'à présent les affaires ont été assez calmes en ce qui concerne les fabricants d'eaux gazeuses et ce, par suite du temps assez froid que nous avons eu.

* * *

MM. John Hope & Co. nous informent que les affaires du printemps ont été très satisfaisantes. La plus grande partie des marchandises qui sont arrivées depuis l'ouverture de la navigation ont été placées. D'après ces messieurs, il paraîtrait que dans certaines provinces de la Puissance, notamment dans l'Ouest, les stocks de vins et liqueurs étaient pour ainsi dire complètement épuisés.

* * *

M. J. Ethier, directeur-gérant de la maison Laporte, Martin et Cie, Ltée, nous rapporte que la demande pour les vins et les spiritueux a été excellente depuis le mois d'avril, l'augmentation du chiffre d'affaires sur la période correspondante de 1905 a été notable. On remarque surtout un accroissement dans les ventes des Ryes canadiens et dans celles des vins de table.

PERSONNEL

—M. E. H. Carroll, gérant de la Hamilton Brass Mfg. Co., Ltd., nous avise que la demande pour les diverses fournitures de bar a considérablement augmenté. Depuis le commencement du mois de mai, plusieurs établissements importants de Montréal et des autres villes de la Province ont subi de nombreuses transformations.

—M. J. L. Patenaude, représentant MM. Boivin, Wilson & Cie, est de retour à Montréal, après un voyage dans le district du Lac St-Jean et dans le bas de Québec; il rapporte que les affaires y sont très actives.

—M. H. A. Cardinal, voyageurs de MM. Motard, Fils & Sénécal, vient de partir pour un voyage dans les Provinces Maritimes.

—M. T. J. Carroll, directeur-gérant de la Hamilton Brass Mfg. Co., Ltd., vient de passer plusieurs jours à Montréal.

—M. W. Ireland, représentant MM. Freyseng Cork Co., Ltd., est de retour à Montréal d'un voyage d'affaires dans les Provinces Maritimes.

—M. William B. Blackader, de la maison John Hope & Co., vient d'être nommé vice-consul du Mexique à Montréal.

—M. H. O. Wootten, gérant à Montréal, de MM. J. Robertson & Son, Ltd, est de retour au Canada après un voyage d'affaires en Europe.

—M. Louis Volk, gérant de la Miller Brewing Co., de Milwaukee, vient de passer plusieurs jours à Montréal.

—M. I. Wiser, vice-président et directeur-gérant de MM. J. P. Wiser & Son, Ltd., de Prescott, est venu à Montréal à l'occasion de la Pure Food Show.

—M. J. Edgar Paterson, chargé d'affaires de la maison James Ainslie & Co., de Leith, Ecosse, est actuellement à Montréal. Nos lecteurs savent que la maison James Ainslie & Co. est l'une des plus importantes du monde pour la distillation et la production des whiskies écossais. MM. L. Chaput, Fils et Cie représentent cette maison au Canada.

M. J. E. Paterson qui est lui-même distillateur, a fait plusieurs fois le tour du monde, c'est un polyglotte distingué. Sa maison, fondée en 1818 est l'une des plus anciennes et des plus honorables.

DANS LE MONDE DES HOTELIERS

La plupart des maisons de gros faisant affaires avec les hôteliers de Montréal nous disent que les ventes de vins et liqueurs ont été assez lentes pendant le mois de mai, pour la raison que les hôteliers ont à faire face au paiement de leurs licences.

La demande pour les gins, scotchs et brandies continue à être forte par suite du temps assez froid que nous avons eu pendant tout le mois de mai.

* * *

M. Dan. J. White, fondateur du Café Wayne, rue Notre-Dame Ouest, vient d'acheter le White House, un des meilleurs hôtels de Callender, Ont.

* * *

M. F. Upton, le propriétaire du Merchants' Lunch Room, rue de l'Hôpital, un des restaurants les plus connus des hommes d'affaires de Montréal, vient de vendre son établissement à M. F. Lépine.

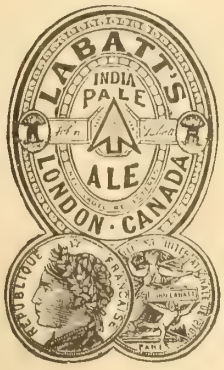
* * *

M. N. J. Martin, autrefois propriétaire du "Carlton", rue McGill, fait actuellement construire un hôtel de premier ordre sur sa propriété, sise rue Windsor, entre les rues St-Antoine et du Palais.

* * *

M. H. Veilleux, propriétaire d'un des meilleurs hôtels de Sherbrooke, la "Montreal House", a tout dernièrement fait de nombreuses améliorations au bar de son établissement. Il a notamment fait installer par la Hamilton Brass Mfg. Co., Ltd., de Montréal, un Work Board des plus perfectionnés.

60 YEARS' EXPERIENCE
PATENTS
TRADE MARKS
DESIGNS
COPYRIGHTS &C.
Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents.
Patents taken through Munn & Co. receive *special notice*, without charge, in the
Scientific American.
A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms, $3 a year; four months, $1. Sold by all newsdealers.
MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.



BRASSERIE:

LONDON, Ont.

L'ALE et le PORTER

DE

Labatt's

Sont les Meilleurs.

Cela vous paie mieux d'être connu comme vendant les meilleurs produits dans chaque ligne, que de réaliser un peu plus de profits en poussant des marchandises inférieures. Chacun veut avoir ce qu'il y a de mieux et ira là où il pourra l'obtenir.

DEPOTS:

MONTREAL, 127 Ave Delorimier — ST. JOHN, N.B., 51, rue Dock — TORONTO, 49, rue Elm — OTTAWA, 275, rue Kent — HAMILTON, 18, rue Hughson — QUEBEC, 3, rue St-Pierre

LE COGNAC DE LA MARQUE

MARIE BRIZARD & ROGER

Est un Cognac Authentique, Pur, provenant des MEIELLURS CRUS des Charentes.

En le servant à leurs clients, les hôteliers et propriétaires de bars peuvent être certains qu'ils leur serviront un véritable tonique qui, loin de ruiner leur santé, leur donnera force, énergie et vigueur. Nous avons la représentation au Canada de ce délicieux Cognac.

D. MASSON & CIE, Importateurs

Rue St-Paul, MONTREAL.

Nous adressons nos félicitations à M. N. Charlebois, le premier commis de bar du Café Oriental à l'occasion de son récent mariage.

M. Charlebois est un des commis de bar les plus connus de Montréal.

* * *

M. T. Lynch vient de vendre le restaurant St-Régis, situé rue St-François-Xavier, à M. W. Dobson.

* * *

M. F. Papillon, représentant la maison Motard, Fils & Sénécal, vient de partir pour un voyage dans le Nord. Nous recommandons aux hôteliers de la campagne les excellents produits que M. Papillon leur présentera, entre atures le Cognac V. Fournier qui vient d'avoir tant de succès à l'exposition des Aliments Purs, qui vient de prendre fin à Montréal.

* * *

Par suite de l'accroissement considérable de leurs affaires dans la ville de Montréal et ses environs, MM. D. Masson et Cie ont mis sur la route un voyageur de plus pour visiter la clientèle des hôteliers de ce district. Ils ont fait un choix des plus heureux dans la personne de M. J.-B. Boisvert, qui est très connu dans les cercles athlétiques et sportifs de Montréal et compte une légion d'amis dans la classe des hôteliers.

QU'EST-CE QUE LA PUBLICITE?

J'ai souvent affirmé que la publicité consiste spécialement à "dire des faits," dit un écrivain dans un journal Américain, et cela est vrai. Mais ce qu'est la bonne publicité, voilà une question totalement différente.

Quand un marchand met une enseigne sur sa devanture, il fait de la publicité. Quand il met sur ses marchandises des étiquettes en indiquant le prix et les étale là où le public peut les voir, c'est de la publicité. Quand il remplit un espace d'un journal de mots portant sa signature, c'est de la publicité. Quand il fait quelque chose pour renseigner le public sur sese affaires, c'est encore de la publicité. Cette publicité peut être bonne ou médiocre, ce n'en est pas moins de la publicité, à l'avantage ou au désavantage du marchand.

Trop souvent les annonceurs attachent peu d'attention à l'effet de leur publicité. Beaucoup oublient que le mot écrit a souvent plus de poids que le mot parlé. Beaucoup aussi se livrent, dans leurs annonces, à un verbiage en contradiction complète avec leur manière de faire quand ils sont en présence des clients. Ils font imprimer des phrases qu'il leur serait impossible de prononcer. Comment se figurent-ils que les lecteurs pourront deviner la réelle signification de leur annonce, voilà ce que je ne sais pas; mais je sais que des annonceurs sont trop portés à écrire des phrases dépourvues de sens, ou à leur donner une signification tout-à-fait différente de celle qu'auraient les mêmes phrases parlées.

Quelquefois, cette manière de procéder est le résultat d'une mauvaise foi grossière et d'un désir d'induire délibérément le public en erreur; je crois que c'est plus souvent le résultat d'une fausse conception du but de la publicité, et peut-être du désir de paraître spirituel ou supérieur, ou d'un désir trop vif de créer une impression qui attire la clientèle. Quelle qu'en soit la raison, il y a là une erreur qui fait du tort à l'homme d'affaires dont le nom paraît dans l'annonce. C'est de la publicité, il est vrai, mais de la mauvaise publicité.

Je me souviens d'un jeune rédacteur d'annonces dont le désir de briller l'empêche de dire la vérité; il rédige une annonce pour une affaire de premier ordre exactement de la même manière que pour une affaire médiocre. Chez lui, aucun sens de la relation des choses entre elles; aucune adaptation de la rédaction de l'annonce aux circonstances. Il ne semble être satisfait que par les mots qui impliquent une idée de supériorité, et des termes tels que "le meilleur," "le plus grand," "le plus vaste," "le plus beau," ornent sa

MARQUE LION

Pour Polissage de Toute Sorte

EMPLOYEZ

"PUTZ"

Putz ! Qu'est-ce que c'est que Putz ?

PUTZ marque "Lion" est le poli populaire pour métaux si bien connu dans le monde entier. PUTZ marque "Lion" est mis en boîtes sous forme liquide et sous forme de pâte, et est connu comme Poli Putz Triple Extrait pour Métaux — marque "Lion." Putz marque "Lion" n'est pas un acide. Il n'use, ni ne détériore le métal. La marque "Lion" donne un poli durable à tout métal. Pas d'usure — aucune crainte d'éraflure. La marque "Lion" épargne des heures de travail. La marque "Lion" fera en quelques minutes ce qui prenait des heures avec l'ancien système. Employé sur du laiton, du cuivre, du zinc, du nickel et des métaux de toute espèce, le Poli Putz Triple Extrait pour Métaux, liquide ou en pâte, marque "Lion," donne un brillant et un lustre durable.

Insistez sur le Putz marque "**LION.**"

Tous les Epiciers et Quincailliers le tiennent.

J. A. TAYLOR, MONTREAL, Qué.

Vos Enseignes de Magasin.

Votre magasin et vos vitrines forment la partie la plus importante du probleme de la publicité. Ils fournissent un sujet d'étude aux passants. Toute autre publicité atteint le public à distance, et si elle l'intéresse assez pour qu'il se détourne de son chemin et achète dans votre magasin, combien plus la publicité par l'enseigne l'attirera-t-elle sur le champ. Pourquoi ne pas nous permettre de vous coter des prix d'enseignes, de cartes d'étalage et de tickets indiquant le prix des marchandises?

Nous avons la meilleure manufacture au Canada, consacrée entièrement à la fabrication d'enseignes artistiques.

The Martel Stewart Co., Limited,
Montreal, Canada.

S. H. Ewing & Sons, Importateurs et Manufacturiers de

BOUCHONS

Coupés à la Main et à la Machine

Marchands de Capsules pour bouteilles, de broche d'embouteilleurs, d'Etain en feuilles, de Fournitures pour Brasseurs, etc., etc., etc.

Succursale de Toronto: 29 Front St., West. Bureau Principal: 96 rue King, Montréal

Téléphones: BELL MAIN 65 / MARCHANDS 522

Les Meilleures Marques sur le Marché:

FRED. MILLER BREWING CO.

Bière Milwaukee

"THE BEST"

Marque "BUFFET"

Rye Canadien

"RED LETTER"

De WISER

Distillé par J. P. Wiser & Sons, Limited

AGENTS DE VENTE:

LAPORTE, MARTIN & CIE,

LIMITEE

72 à 78 Rue St-Pierre, MONTREAL.

prose en tout temps. Si ce travers risible ne coûtait pas une bonne somme d'argent à ceux qui l'emploient, ce ne serait qu'amusant. On pourrait citer des centaines de cas semblables.

En voici un autre. Les phrases reproduites ci-dessous ont paru dans une annonce d'un de mes amis.

Pour essayer de donner un argument très fort au cours d'une vente, voici ce qui fut mis dans une annonce:

"Nous avons fait des affaires colossales cette année et, en conséquence, notre surplus est plus fort."

[illegible] dénote un manque d'attention puisqu'elle se contredit; car comment un marchand peut-il avoir un surplus plus fort comme résultat d'affaires colossales? Mais continuez la lecture:

"Pour cette raison, la baisse des prix est plus radicale, car nous trouvons une douzaine de caisses de marchandises là où il ne devrait y en avoir qu'une."

Cette douzaine de caisses qui restent pour compte au lieu d'une seule est loin de prouver les affaires colossales, n'est-ce pas? L'annonce abonde, du commencement à la fin en termes tels que "Epargnes splendides," "Rabais," "Sacrifices," et ainsi de suite.

Tout cela c'est de la publicité, mais une publicité qui fait ressortir le fait que l'homme qui fait imprimer de telles choses, écrites sans aucun soin, n'accorde pas assez d'attention à la valeur du mot imprimé et à son effet sur le lecteur.

De simples mots, quelque spirituels qu'ils paraissent, avec quelque facilité qu'ils se lisent, quelque bien tournés soient-ils, quelque force qu'ils portent avec eux — de simples mots, dis-je, ne peuvent pas être considérés comme de la bonne publicité. Ils doivent avoir un but évident. Il doit y avoir un effort intelligent derrière eux, ils doivent laisser éclater la vérité, si l'on veut qu'ils soient pris pour de la bonne publicité. La bonne publicité — la seule qui soit digne d'être appelée publicité — est celle qui dit au lecteur en langage simple, sans faire de l'esprit, sans pathos ni mensonge, exactement ce qu'un article peut être et crée dans l'esprit du lecteur le désir de le posséder.

Si l'annonce est ainsi faite, peu importe qu'elle soit rédigée dans un style imparfait: c'est de la bonne publicité.

Ce n'est pas la lettre, mais l'intention qui compte, ce qu'on lit entre les lignes. C'est le "je ne sais quoi" qui donne aux mots la tournure d'une bonne annonce et sans lequel, les mots sont vides de sens.

Maintenant, vous servez-vous de simples mots, ou avez-vous un but qui perce dans ce que vous écrivez?

Voilà la question.

Une des exhibitions les plus remarquées à la Pure Food Show, récemment tenue au Victoria Rink, a été celle faite par MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, dans les intérêts de MM. J. P. Wiser, Son & Co., les grands distillateurs de Prescott, Ontario.

L'étalage du fameux Rye Canadien "Red Letter", était vraiment artistique et a eu pour effet d'attirer une foule énorme. Disons en passant que MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée ont généreusement distribué plus de 3,000 bouteilles échantillons de cet excellent whisky, ce qui ne contribuera pas peu à faire connaître ses nombreuses qualités au public consommateur.

L'eau de Vichy ne se vend jamais en siphons ou à la fontaine à soda.

L'Eau de Vichy est importée de France en bouteilles seulement. Elle est embouteillée à la source même sous la surveillance d'un commissaire de l'Etat. Chaque bouteille porte le nom Célestins sur l'étiquette, la capsule et le bouchon; de plus le col de la bouteille est revêtu d'une bande tricolore sur laquelle est imprimé le nom des agents Boivin, Wilson et Cie, Montréal. Sans cette bande tricolore, point de véritable.

MM. John Robertson & Son, Ltd., de Montréal, sont les agents au Canada pour les marques suivantes qui ont une réputation universelle: le "Commendador Port" de MM. D. M. Feuerheerd, Jun'r d'Oporto et Londres, et de l'"Emperador Sherry" de la maison de Goni, Feuerheerd & Co., de Jerez de la Frontera et de Londres.

EMBOUTEILLAGE DE BIERE

Le stock considérable de Bière embouteillée à l'avance que nous tenons à la disposition du commerce, nous permet de livrer constamment une qualité supérieure et toujours égale.

Notre outillage pour le lavage des bouteilles, réalise la perfection atteinte à ce jour par les fabricants d'appareils d'embouteillage.

W. J. RAFFERTY,

Embouteilleur autorisé de la maison W. DOW & CO, Brasseurs et fabricants de Malt,

33, 35 et 37, rue Vallée
MONTREAL.

Freyseng Cork Co.,

Limited.

Manufacturiers et Importateurs de

BOUCHONS

Coupés à la machine ═══ Coupés à la main

AUSSI DE

FOURNITURES POUR

EMBOUTEILLEURS

Machines à boucher, à Capsuler, Machine Crown, Capsules à bouteilles, Paniers à bouteilles, Broche à bouteilles, Cire à cacheter, Etain en feuilles — unies et de couleur, Ceintures de Sauvetage et Bouées de sauvetage en liège.

655-661, rue St-Paul
MONTREAL.

Téléphone Longue Distance: Main 844

ETABLIS EN 1819

BISQUIT'S
OLD LIQUEUR BRANDY

20 ans de fût avant l'embouteillage.

La Vieille Liqueur de Bisquit est en bouteilles portant une étiquette d'Or, une Capsule Rouge et les Bouchons sont marqués. . . . . .

Méfiez-vous des Substitutions.

MARQUE DE COMMERCE

EXPEDIE PAR

Bisquit, Dubouché & Co.

JARNAC—COGNAC

SEULS AGENTS
POUR LE CANADA:
WALTER R. WONHAM & SONS,
MONTREAL.

MOTARD FILS & SÉNÉCAL

Agents Généraux et Importateurs de Liqueurs
et Vins Français de 1ère Marque

Tel. Bell Main 4495.
Tel. des Marchands 962.

5 Place Royale, MONTREAL.

Seuls représentants pour le Canada de

EDMOND FOUCAULD, FILS, Cognacs Purs, Brandy 1er choix.
A. CARPENTIER & CIE., Vins Rouges, Blancs, (Bordeaux).
SIXTE DUCLOT, Vins Mousseux, (Bordeaux).
BOUCHARD AINE, FILS, Vins de Bourgogne.
V. FOURNIER & CIE., Brandy Spécial 1re Marque. Brandy Médicinal Spécial.
J. CAPARROY-DULORD, Vinaigre, (Bordeaux).
EAU DE ST-ROMAIN, (Le Puy) Digestive.
WILH WASUM, Bacharach, Vins du Rhin.

VIN PHOSPHATÉ AU QUINQUINA des RR. PP. Trappistes, d'Oka.

Cognac Gabriel Dubois.

DEMANDEZ LE CHAMPAGNE ROYAL BERTON.
$14.00 LA CAISSE.

A. O. FISET, Seul Agent pour les fameuses marques: CHAMPAGNE MERCIER et SCOTCH MARCHAND **15 Rue Gosford**

Téléphone Bell: Main 4569. Téléphone des Marchands 83.

CONSEILS AU POINT DE VUE DES AFFAIRES

Chaque fois que vous demandez une prolongation de temps, vous faites tort à votre crédit, non seulement auprès de la personne à qui cette demande s'adresse, mais aussi auprès des autres. Cela se sait vite. N'achetez pas pour pour plus que vous ne pouvez payer.

Ne blâmez pas l'expéditeur, si les marchandises sont avariées en cours de route, à moins que ce ne soit de sa faute. Neuf fois sur dix, la faute en est aux compagnies de chemins de fer, non à l'expéditeur.

Quand vous achetez des marchandises à un certain prix, ne vous regimbez pas si un autre homme se présente avec des prix inférieurs. Vous avez conclu le marché—tenez-vous en à ses termes—et faites mieux la prochaine fois.

Aucun homme n'est parfait—tous font des erreurs. N'agissez pas comme si le ciel allait tomber et tout ruiner, chaque fois que vous constatez une erreur et que vous êtes coupable vous-même de négligence ou d'omission.

Ne vous figurez pas que vous savez tout en affaires, parce que vous y avez acquis quelque expérience. On apprend du nouveau tous les jours.

Ne faites jamais de réduction sur une facture, sans l'autorisation du vendeur—ou tout au moins sans en donner une explication claire—et même alors, soyez-sûr d'être dans votre droit.

Ne vous plaignez pas de marchandises sans cause réelle. Un homme loyal est toujours traité loyalement.

Il est d'une politique médiocre de retarder les paiements de traites pour comptes dûs, simplement parce que le gérant de la banque locale est un de vos amis et les retient pour vous.

Ne vous trouvez pas offensé, si un créancier tire une traite sur vous pour recouvrer le montant d'un billet dont l'échéance est passée. C'est de votre faute—le créancier a le droit de se faire payer. Ne refusez pas la traite, si elle est en règle—payez la.

Avant de renvoyer des marchandises qui ne sont pas en bon état, informez-en l'expéditeur et voyez ce qu'il a à dire. Une maison d'expédition devrait bientôt abandonner les affaires, si elle n'était pas loyale dans ses transactions. On arrivera toujours à un arrangement amiable.

Ayez toujours une assurance complète contre l'incendie et les cyclones si vous êtes dans un endroit où ces flé aux sévissent. Une économie sur cette dépense ne constitue pas une bonne affaire. C'est "l'inattendu qui arrive toujours". En outre, votre crédit sera meilleur, si vous êtes bien assuré—vous êtes un risque offrant plus de sécurité.

Ne supposez pas que celui à qui vous achetez des marchandises fait un profit énorme et que vous pouvez lui imposer un sacrifice à chaque instant.

Un marchand qui se rendrait coupable d'actes vils, ne serait pas un bon homme d'affaires.

Il vaut mieux s'en laisser imposer jusqu'à un certain point que d'en imposer aux autres.

Tout vendeur a le droit incontestable de marquer ses marchandises au prix qui lui convient, et tout acheteur a le droit d'acheter où il veut.

Un ordre pour livraison future, sans contrat écrit, est virtuellement un contrat nul.

Un acheteur qui trouve nécessaire de contremander une commande, devrait toujours obtenir la sanction du vendeur et voir si cette action ne lui cause pas de perte.

Les prix bas ne sont pas toujours le signe de marchandises bon marché. Des marchandises à prix plus élevés constituent parfois un meilleur placement.

Ce n'est pas tant ce que vous payez pour des marchandises que ce qu'elles vous rapportent qui compte — des marchandises qui se vendent bien donnent un meilleur profit que des marchandises qui ne se vendent pas.—"Wisconsin Jobber and Retailer".

MM. Treyseng Cork Co., Ltd., 655-661 rue .St-Paul, Montréal, ont constamment en stock les appareils les plus perfectionnés pour le bouchage et le capsulage des bouteilles.

Leur assortiment de bouchons coupés à la main ou à la machine est le plus complet du Canada.

MM. D. Masson et Cie rapportent une excellente demande pour leurs spécialités bien connues: le Cognac Marie Brizard et le Scotch Royal Lochnagar, de la distillerie John Begg.

La maison Motard, Fils & Sénécal vient de remporter un réel succès à l'exposition des aliments purs, autrement dit la Pure Food Show, qui a été tenue à Montréal pendant deux semaines, à la Patinoire Victoria. Leur exhibit a été certainement l'un des plus entourés et le plus admirés. Il comprenait le Cognac V. Fournier, le vin médicinal des RR. PP. Trappistes, leurs vinaigres français, etc., etc.

MM. Motard, Fils & Sénécal ont distribué des milliers de bouteilles miniature de ces excellents produits.

Le "Gordon's Dry Gin" est la boisson hygiénique par excellence pour l'été. Tous les connaisseurs réclament cette marque, c'est pourquoi on la trouve dans tous les hôtels de premier ordre.

Nous reproduisons ci-dessous le menu du banquet offert par le Président de la République Française au Roi d'Angleterre, le jeudi 3 mai 1906, au Palais de l'Elysée, à Paris.

Crème de laitue à l'ancienne.
Consommé Fortunato.
Nids d'oeufs à la Nantua.
Filets de Barbue à la Condé.
Coeur de filet à la Montfermeil.
Suprêmes de volaille à la Gismonda.
Foies gras à la Souwaroff.
Sorbets au kummel.
Granité à l'orange.
Dindonneau truffé.
Salade de saison.
Timbale de Homard à la Cambacérès.
Asperges d'Argenteuil, sauce Mousseline.
Biscuits Opéra.
Feuilletés.
Champagne G. H. Mumm. cordon rouge 1898.

Prix: $15.00, f. o. b. TORONTO.

TELEPHONE LONGUE DISTANCE: MAIN 4826

The Aluminum and Crown Stopper Co.

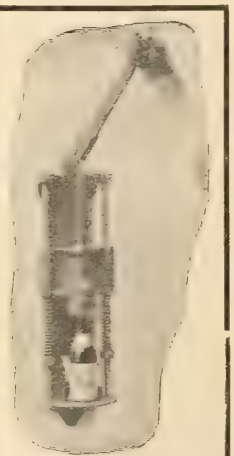
106, rue Front Est - - - - TORONTO.

Succursale de **The Crown Cork and Seal Co., Baltimore**

Enregistrés.

"ALU" TRADE MARK STOPPERS Bouchons en Aluminium 20 cts la grosse.

"CROWN" TRADE MARK CORK Bouchons Crown 17 cts la grosse.



Prix: $15.00, f. o. b., TORONTO.

FAMEUX

Genievre Hollandais

173 ANS A LA TETE DU MARCHE.

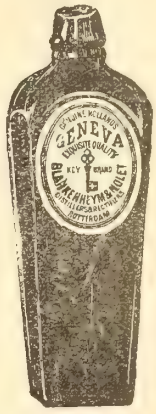
MM. Blankenheym & Nolet,

ETABLIS EN 1732

à Rotterdam, Hollande, viennent de nous expédier une très grande quantité de leur

FAMEUX GENIEVRE

Le Meilleur Gin pour réduier qui soit distillé.



EN BOUTEILLES ET EN FUTS.

Ce Genièvre, outre sa popularité en Europe et en Amérique, est universellement reconnu comme étant la meilleure marque Hollandaise, ayant reçu des médailles de première classe à toutes les expositions importantes, depuis 1873, entre autres:

Exhibition Centenniale, Philadelphie 1876,
Exhibition Internationale, Paris 1878.
Exhibition Internationale, Melbourne 1880.
Exhibition Internationale, Amsterdam 1883.
Exhibition Internationale, Calcutta 1884.
Etc., Etc., Etc.

EN VENTE CHEZ TOUS LES MARCHANDS DE LIQUEURS. — ECHANTILLONS GRATUITS.

Lawrence A. Wilson Cie., Ltée.,

AGENTS, MONTREAL.

LA BONNE HUMEUR

L'homme doué d'une heureuse disposition d'esprit est un homme éminemment utile.

Il n'entrave pas sa faculté de penser et ne considère pas à demi les hommes et les choses.

Il sait qu'il y a beaucoup de misères dans la vie humaine, mais que ce n'est pas la règle générale.

Il voit que partout le bien contrebalance le mal.

L'habitude d'être de bonne humeur aide à changer les malheurs apparents en véritables bienfaits.

Celui qui a pris l'habitude de prendre les choses du bon côté a un grand avantage sur l'homme atteint de dyspepsie chronique qui ne voit rien de bon dans quoi que ce soit.

La pensée de l'homme de bonne humeur imprime sur son visage une certaine beauté et donne de la grâce à ses manières.

Grâce à son heureuse tournure d'esprit et à sa bonne humeur, Lincoln put supporter le terrible fardeau de la guerre civile.

Si nous sommes de bonne humeur et contents, toute la nature semble nous sourire; l'air est plus embaumé, le ciel plus clair, la verdure plus brillante, les arbres ont un feuillage plus riche, les fleurs sont plus parfumées, le chant des oiseaux est plus mélodieux, le soleil, la lune et les étoiles sont plus beaux.

Toute bonne pensée, toute bonne action s'allient naturellement à une bonne disposition d'esprit. C'est l'atmosphère normale de notre être.

La tristesse, la crainte, l'anxiété sont les grands ennemis de la vie humaine, et on devrait les combattre comme la peste. La bonne humeur est leur antidote. — Success.

Le vin de Port de la marque "Commendador" a été le seul vin d'Oporto servi au banquet offert par le Président de la République Française au Roi d'Angleterre, au Palais de l'Elysée, le 2 mai 1903.

SOYEZ REFLECHI

Quand vous n'êtes pas occupé à servir vos clients ou à travailler dans l'intérêt de votre établissement, réfléchissez. Il serait peut-être bon de quitter votre magasin pendant une heure chaque jour et, une fois hors de votre établissement, de concentrer votre attention sur votre maison de commerce, vos commis et vos clients et de voir si, pendant cette heure, vous ne pourriez pas imaginer quelque plan pour faire des améliorations. Vous avez plus d'une fois résolu certaines questions et vous y avez trouvé beaucoup de satisfaction. Continuez à réfléchir.

Concevez un plan pour faire rentrer l'argent que vos clients vous doivent, un plan qui ne les vexe pas, mais par lequel vous recouvrerez votre argent.

Méditez sur la possibilité de changer votre système actuel pour le système des ventes au comptant. Tâchez de trouver la raison pour laquelle tel client vous a retiré sa pratique pour la donner à votre concurrent local ou au magasin à départements de la ville, dit "Commercial Bulletin".

Un homme réfléchit mieux quand il est seul. Quand vous avez trouvé la solution d'un problème, mettez-la en pratique immédiatement, quand bien même vous devriez le faire par vous-même.

Quand les affaires sont inactives, allez à la campagne, parlez aux mères de famille et aux jeunes hommes. Tenez-vous occupé.

Tout cela vient en aide à quelqu'un.

Nous apprenons que les expéditeurs de l'eau minérale Apenta viennent d'envoyer à leurs agents au Canada MM. Walter R. Wonham & Sons, une consignation d'eau Apenta emboutillée en Splits. Ce nouvel embouteillage aura sans doute pour effet d'activer encore davantage la vente de cette eau si hygiénique.

MM. Law Young & Co. rapportent une excellente demande pour les Soda Anglais ainsi que pour le Ginger Ale Sec portant la fameuse marque "Schweppes". Ce sont là certainement les meilleurs produits que l'on puisse obtenir dans leurs genres respectifs.

AU SUJET DES EMPRUNTS

Ne demandez pas à votre banque de vous prêter de l'argent, à moins que vous ne soyez sûr de pouvoir obtenir ce prêt. Etablissez d'abord votre crédit. L'homme d'affaires sait toujours jusqu'à quel point il peut compter sur sa banque et sa banque sait jusqu'à quel point elle peut se fier à lui. Il est clair que si votre emprunt est un emprunt collatéral, la chose est différente, et la question réside dans la valeur de la partie collatérale et dans la volonté du banquier à faire ce que vous lui demandez. Mais l'emprunt pour votre convenance personnelle est une chose entièrement différente. Pour chaque dollar de son propre capital, la banque en prête probablement cinq appartenant aux déposants, et vous pouvez être sûr que chaque transaction sera faite avec soin et prudence, dit "New-York Commercial".

Votre crédit doit être établi. Vous pouvez l'avoir déjà fait par de longues relations avec la banque, surtout si depuis longtemps vous y avez déposé de l'argent. Comme base de crédit, on se fie souvent à l'état financier, dûment vérifié, accompagné de références satisfaisantes. On se fie également aux renseignements donnés par les agences de renseignements commerciaux ; enfin, le banquier exerce une surveillance au point de vue de la moralité de l'emprunteur et distingue les bons clients des mauvais.

Si vous avez droit à un prêt, il est probable que vous l'obtiendrez ; mais, à moins que vous ne soyez très bien connu, le prêt ne vous sera fait qu'après informations prises. Les banques prudentes, animées d'un esprit conservateur, ne font pas autrement les affaires. Votre crédit doit être bien établi.

Au banquet du centième anniversaire du 7ième Régiment de la Garde Nationale de New-York, le seul champagne servi a été celui portant la marque G. H. Mumm &Co. On sait que le 7ième Régiment est sans contredit la plus "select" de toutes les organisations militaires de la ville de New-York.

ETABLIE EN 1818

James Ainslie & Co.

LEITH, ECOSSE.

Cette maison est une des plus anciennes et des plus considérables de l'Ecosse.

Elle possède des propriétés d'une grande valeur et fait elle-même la distillation de ses whiskies.

Elle fournit ses propres whiskies à plusieurs maisons de son pays.

Mess. **James Ainslie & Co.** sont, à vrai dire, les plus grands expéditeurs de **Whiskies Ecossais** du monde entier.

Comme représentants de cette importante maison, nous avons conclu des arrangements, et nous avons acheté ces jours derniers, par l'entremise de M. E. Paterson, le chargé d'affaires de la maison

James Ainslie & Co.

qui est lui-même un distillateur distingué, une quantité considérable, comprenant

2,000 Caisses et Fûts

de ces fameux **Whiskies Ecossais.**

Nous serons en position de vous offrir des prix et des termes avantageux, ainsi que des primes-réclames dans quelque temps.

Demandez nos Prix et nos Echantillons.

PRIX SPECIAUX POUR IMPORTATION.

L. Chaput, Fils & Cie,

Epiciers en Gros et Importateurs.

SEULS AGENTS POUR LE CANADA. MONTREAL

NOS PRIX COURANTS

Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou manufacturiers.

ABSINTHE

	La cse
Edouard Pernod	15.00
G. Pernod	13.50
H. G. Pernod	15.00
Pernod Fils	15.00

AMERS

Amer Picon	11.00
Sanchez Romate Hermanos	
Orange Sherry	8.00

APERITIFS

Dubonnet.	La cse
Litres	12.00
Massardier et Granjon	La cse
Quina-excelsior [15 litres]	15.00
Violet Frères.	La cse
Byrrh, 12 litres	11.00
La bouteille	1.00

BIERES ANGLAISES

S. Allsopp & Sons.	qts.	pts.
No. 1 India Pale	2.55	1.62½
Bass'		
E. & J. Burke's Bottling	2.65	1.65
Read Bros. Dog's Head	2.65	1.70
Boar's Head	2.65	1.65
Bull dog	2.45	1.70
G. H. Hibbert's Bottling	2.65	1.65
Machen & Hudson		
Marque "Beaver"	2.50	1.55

BIERES ECOSSAISES

Tennants	2.50	1.65

BIGARREAUX

Dandicolle & Gaudin.	qts.	pts.
Bigarreaux au Marasquin	6.50	7.50
Nelson Dupoy.		
Bigarreaux	8.00	9.00
P. Durand		
Bigarreaux au Marasquin	6.00	7.00
St-Hubert		
Bigarreaux au Marasquin	8.50	5.00
Talbot Frères		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	4.00
Teysonneau		
Bigarreaux au Marasquin	10.00	6.00

BOURGOGNES BLANCS

Bouchard, Père & Fils.	qts.	pts.
Chablis	8.00	9.00
Chablis, 1889	11.75	
J. Calvet & Cie.		
Chablis	11.50	12.50
F. Chauvenet.		
Montrachet [marq. Guiche]	20.00	20.00
Chablis Supérieur	7.25	8.25
C. Marey & Liger-Bélair		
Chablis	8.50	9.50
Frédéric Mugnier		
Chablis	8.00	9.00
Pierre Ponnelle.		
Chablis	7.50	8.25
Jules Régnier & Cie		
Chablis Supérieur	8.00	9.00
Chablis Moutonne	10.00	11.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES MOUSSEUX

Bouchard, Père & Fils.	qts.	pts.
Beaune	16.00	17.00
Nuits	18.00	19.00
F. Chauvenet.		
"White Cap" [blanc]	23.00	25.00
"Pink Cap" [rose]	23.00	25.00
"Red Cap" [rouge]	22.00	24.00
C. Marey & Liger-Bélair.		
Nuits — rouge	17.00	18.50
Pierre Ponnelle.		
Nuits Mousseux	Qts. 12	19.00
Nuits Mousseux	Pts. 24	20.00
Volnay	Qts. 12	19.00
Volnay	Pts. 24	20.00
White Burgundy	Qts. 12	19.00
White Burgundy	Pts. 24	20.00
Jules Régnier & Cie		
Nuits	16.00	17.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES ROUGES

Bouchard, Père & Fils.	qts.	pts.
Macon	6.50	7.50
Beaujolais	8.00	9.00
Beaune	8.00	9.00
"Club"	8.00	9.00
Pommard	9.00	10.00
Nuits	12.50	13.50
Chambertin	16.00	17.00
Clos de Vougeot	20.00	21.00
Bouchot-Ludot.		
Au gallon: 90c et plus.		
J. Calvet & Co.		
Beaune 1889	9.00	10.00
Pommard 1887	11.50	12.50
Volnay 1889	13.75	14.75
Chambertin 1887	18.00	19.00
F. Chauvenet		
Clos-de-Vougeot	25.50	26.50
Chambertin	18.50	19.50
Romanée	18.50	19.50
Corton [Clos-du-Roi]	15.50	16.50
Nuits	13.00	14.00
Volnay	12.50	13.50
Pommard	11.50	12.50
Beaune	10.00	11.00
Moulin-à-Vent, Macon vieux Supérieur	9.00	10.00
Beaujolais	7.00	8.00
Macon [Choix]	6.50	7.50
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
Macon	4.40	5.40
Beaujolais	5.00	6.00
Beaune	6.00	7.00
Pommard	6.60	7.60
C. Marey & Liger-Bélair.		
Beaujolais	6.25	7.25
Macon	6.50	7.50
Beaune	6.75	7.75
Pommard	8.50	9.50
Nuits	13.00	14.00
Chambertin	16.50	17.50
Frédéric Mugnier		
Beaujolais	6.00	7.00
Macon	6.50	7.50
Beaune	7.00	8.00
Pommard	8.50	9.50
Nuits	10.50	11.50
Chambertin	15.00	16.00
Pierre Ponnelle.		
Macon	6.00	6.75
Beaujolais	6.00	6.75
Moulin à Vent	7.00	7.75
Beaune	8.00	8.75
Pommard	8.50	9.25
Volnay	9.00	9.75
Nuits	10.00	10.75
Corton	11.50	12.25
Chambertin	12.50	13.25
Jules Régnier & Cie		
Beaujolais	6.50	7.50
Macon	7.00	8.00
Nuits	8.50	9.50
Beaune	9.00	10.00
Pommard	11.00	12.00
Corton	13.00	14.00
Chambertin	15.00	16.00
Tache Romanée	20.00	21.00
Clos Vougeot	19.00	20.00

CHAMPAGNES

Ackerman-Laurance.	qts.	pts.
"Dry-Royal"	15.75	16.75
½ pts. paniers 1 doz ; paquets de 4 paniers		18.00
Cardinal	12.50	13.50
Deutz & Geldermann.		
Gold Lack, Sec, cuvée 1898	29.00	31.00
Gold Lack, Brut	31.00	33.00
Duc de Montlouis		
Cuvée Réservée	10.00	11.00
Carte Noire	12.50	13.50
Carte D'or	14.00	15.00
R de Veslud.		
Carte Blanche	18.00	19.00
Duc de Pierland	14.00	15.00
Louis Duvau	13.50	15.00
Alfred Gratien		
Réserve	14.00	15.00
Heidsieck & Co.		
Dry Monopole	31.00	33.00
E. Mercier & Cie, Epernay.	24.00	26.00
Moët & Chandon.		
White Seal	28.00	30.00
Brut Imperial	31.00	33.00
G. H. Mumm & Co.		
Extra Dry	28.00	30.00
Selected Brut	31.00	33.00
Selected Brut 1898	32.00	34.00
Selected Brut 1895	38.00	40.00
Louis Roederer.		La cse
Grand Vin sec	28.00	30.00
Vin Extra sec	28.00	30.00
Brut spécial Cuvée	30.00	32.00
Ruinart Père et Fils.		
Brut	31.00	33.00
Veuve Amiot		
Carte d'Or	16.00	17.00
Carte d'Argent	10.50	11.50
Veuve Chomedy	Qts.	Pts.
Extra Dry	11.50	12.50
Veuve Clicquot Ponsardin.		
Sec	28.00	30.00
Brut	30.00	32.00
Veuve Bara Noël	17.00	18.00
Robert Bouche & Cie	qts.	pts.
Extra sec	28.00	30.00
Brut	30.00	32.00
Veuve A. Devaux	13.00	15.00
Veuve Pommery, Fils & Cie		
Sec, ou Extra Sec	28.00	30.00
Brut [vin naturel]	30.00	32.00

CIDRES MOUSSEUX

Paul Saintier.	La cse
Cidre de Normandie . . . qts.	4.50

CLARETS

A. Balayé & Cie.	qts.	pts.
Haut Barsac	4.00	5.00
Haut Barsac, au gallon		1.05
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Floirac	5.00	6.00
Medoc	5.25	6.25
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Château Leoville	20.00	21.00
Château Larose	20.00	21.00
Château Margaux	24.00	25.00
Château Lafitte	24.00	25.00
Bordeaux Claret Co.		
Bon Bourgeois	3.00	4.00
St-Julien	3.50	4.50
Montferrand	4.00	5.00
Château Brûlé	5.00	6.00
J. Calvet & Co.		
St-Vincent	3.50	4.50
Medoc	4.50	6.50
Floirac	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
Château de Montlys	6.25	7.25
Saint-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.00	10.00
Pontet-Canet 1893	10.00	11.00
Pontet-Canet 1887	11.50	12.50
Leoville Barton 1889	14.25	15.25
Smith Lafitte 1890	14.75	15.75
Mouton Rotschild		
Cruse & Fils Frères.	qts.	pts.
Medoc	5.25	6.25
Chateau Bouliac	6.00	7.00
St-Julien	6.00	7.00
Margaux	7.00	8.00

St-Estèphe	7.50	8.50
St-Julien Supérior	7.50	8.50
Château Laujac	8.50	9.50
Pontet Canet	9.50	10.50
Léoville	11.25	12.25
Larose	11.25	12.25
Lafite	12.25	13.25
Grand Vin Château Pontet-Canet 1893	13.25	14.25
Grand Vin Château Gis-cours 1893	18.50	19.50
Grand Vin Château Léo-ville 1893	18.50	19.50
Grand Vin Château Larose	21.50	22.50
Grand Vin Château Mar-gaux 1893	23.50	24.50
Grand Vin Château La-fite 1893	26.00	27.00
Grand Vin Château Mouton Rotschild 1895	28.00	29.00

Domaine Tivoli.

	qts.	pts.
Bon Bourgeois	2.75	3.50
St-Julien	3.75	4.50
St-Estephe	4.75	5.50
Pomerol	5.00	5.75
St-Emilion	5.50	6.25
Au gallon	.90	

Faure Frère.

	qts.	pts.
Bon Bourgeois	3.00	4.00
Côtes	3.50	4.50
Bon-Ton	4.00	5.00
St-Emilion	4.50	5.50
Ch. Dugay	6.00	7.00
Floirac	4.50	5.50
Medoc	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Pontet Canet	9.00	10.00
Château Gruaud Larose	12.00	13.00
Côtes.. le gallon.	1.00	

L. Gaudin & Cie

	Qts.	Pts.
St-Estèphe	3.00	3.50

Nathaniel Johnston & Fils.

	qts.	pts.
Ordinaire	4.00	5.00
Château Chamfleuri	4.00	5.00
St-Loubes	4.75	5.75
"Club"	5.00	6.00
Medoc	5.50	6.50
Margaux	5.75	6.75
St-Julien	6.00	7.00
St-Estephe	7.00	8.00
Château Dauzac	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Margaux Supérieur	11.00	12.00
Château Beaucaillou	15.00	16.00
Château Leoville	18.50	19.50
Château Larose	18.50	19.50
Château Margaux	20.00	21.00
Château Lafitte	21.00	22.00

A. Lacoste & Fils

	qts.	pts.
St-Julien	2.50	3.00
Médoc	2.75	3.25

A. Lalande & Cie.

	qts.	pts.
1893 Medoc	4.40	5.40
1890 Floirac	4.40	5.40
1889 St-Julien	4.80	5.80
1893 St-Emilion	5.20	6.20
1890 St-Estephe	5.20	6.20
1889 Château Pontet Canet	6.80	7.80
1889 Château Leoville	11.00	12.00
1889 Château Lafitte	14.00	15.00

Latrille ou Labour.
Année 1903 le gallon 0.65
Plus vieux, le gallon de...0.75 à 1.20

Léon Pinaud
St-Julien 2.50 3.50

COCKTAILS

Cook & Bernheimer Co. La cse
Manhattan, Martini, Tom Gin, Vermouth, Gin, Whiskey, American 9.50

G. F. Heublein Bros. "Club".
Manhattan, Martini, Whiskey, Vermouth, Old Tom, ou assortis. 12.75

D. McManamy & Co's "Saratoga"
Manhattan Club Whiskey
Brandy, Holland Gin 8.25

COGNACS

Bisquit, Dubouché & Cie. La cse
★ qt. 9.50
10 years old qt. 12.25
Old Liqueur. 20 years old, qt. 16.00
V. V. S. O. P. 55 years old, qt. 45.00
Au gallon 4.00 @ 10.00

J. Borianne. La cse
X X X 7.50
Au gallon 3.75 @ 4.75

Boulestin & Cie.

	1 cse	5 cses
1 Etoile Qts.	12.00	11.75
1 Etoile Pts.	13.00	12.75
1 Etoile Flasks	13.00	12.75
3 Etoiles Qts.	15.00	14.75
V. S. O. P. Qts.	20.00	19.50
V. V. S. O. P. Qts.	28.00	27.50

Boutelleau & Co. La cse
F. P. Quarts 9.50
F. P. Quarts (Dark) 9.50
F. P. Pints (2 doz) 10.50
F. P. Half Pints (4 doz) 11.50
F. P. 24 Flasks, sans verre 10.50
F. P. Imperial Flasks 10.50
One Diamond 10.50
Two Diamonds. O. B. 12.50
Three Diamonds. V. O. B. 14.00
Four Diamonds X V. O. B. 1831 16.00
1824 21.00
5 caisses à la fois, 25c de moins par caisse
10 caisses à la fois, 50c de moins
Au gallon [preuve] 4.00 @ 6.00

Boutelleau Fils. La cse
V. S. O. P. 1855 qt. 16.00
Doctor's Special qt. 11.00

Paul Cardin. La cse
Qts. 7.00; 24 flk. 8.00; 48 1-2 flk. 9.00

Châteaubel. La cse
Quarts 8.00
Pints 9.00

Jules Coadon & Co. La cse
12 quarts 8.00
24 flasks 9.00
Au gallon 3.90 @ 4.50

Cognac Distillers Association. La cse
★★★ vieux 9.00
V. O. 12 ans 12.00
V. S. O. P. 20 ans 15.00
X. X. O. 1858 20.00

	au gal
3 grapes. vieux	3.75
V. O.	4.00
1875. Liqueur	5.50

Comandon & Co. La cse
Special 9.50
Reserve extra 10.50
★★ et X. O. 15.00
V. S. O. P. 16.50
Au gallon 4.50 7.50

H. Cottinaud & Cie
★ 7.00
★★ 7.50
★★★ 8.00
V. O. 8.75
V. S. O. 9.25
V. S. O. P. 11.75

Chs Couturier & Cie. La cse
3 Stars Bouteilles 7.50
3 " ½ " 8.50
3 " ¼ " 9.00
3 " 16 Impl. Flasks capsules. 8.50
24 Flasks 8.50
32Flasks 8.50
48 ½ Flasks 9.00

	Au gal.
Quarts	3.80
Octaves	3.85
½ Octaves	3.95
Au gallon	4.00

B. Léon Croizet. 1 cse 5 cses
1 Grape 9.00 8.50

★ 10.00 9.50
★★★ 12.00 11.50
V. S. O. P. 17.00 16.50
Château St-Même 1860 24.00 23.00
Château Flaville, 1856 36.00 34.00

D'Angely. La cse
XXX

De Lormont. La cse
XXX

Dervos & Cie.

	1 cse	5 cses
Quarts	8.00	7.75
Pints	9.00	8.75
24 flasks n. c.	9.00	8.75

Paul Devaux. La cse
Qts. 7.50
Videaux XXX. 8.00

A. E. Dor. La cse
★ 9.00
★★ 10.50
★★★ 12.50

Clos de Réserve
Grande Fine Champagne 12.00

Marque Globe
★★★★ 18.00
★★★ 16.00
★★ 14.00

James Jeantry & Co.
Spécial 8.00
★★★ 9.50

Gabriel Dubois & Cie. La cse
Etiquette or et rouge, qts. 9.50
Etiquette or et rouge, 24 flks. 10.50
Etiquette or et rouge, 48 ½ flks. 11.50
Etiquette Bleu argent. qts. 11.25
Etiquette Bleu argent, 24 flks. 12.25
Etiquette Bleu argent, 48 ½ flks. 13.25
Au gallon No 1 3.90
Au gallon No 2 4.30
Au gallon No 3 4.85

Jules Dupont & Cie La cse
1 Grappe 9.00
★ 10.00
★★★ 12.00
V. S. O. P. 15.00
1850 Grande Fine Champagne 17.00

	Au Gal.
Qrt casks	3.90
Octaves	4.00
½ Octaves	4.10

M. Durand & Cie La cse
★★★ Qts. 5.50
★★★ Pts. 6.50
★★★ ¼ B. 7.00
16 flasks 1.50
24 flasks n. c. 6.00
32 flasks 6.75
48 1-2 flasks n. c. 7.00
Par 5 cses, 25c. de moins.

P. Frapin & Cie. La cse
★ qt. 9.50
Medical qt. 10.50
20 years old qt. 13.00
25 years old qt. 16.00
30 years old qt. 19.00
Au gallon 4.00 @ 7.00

Gonzalez, Staub & Cie.
Quarts Ord. 9.00
Pints 10.00
24 Flasks 10.00
48 Flasks 10.00
1 Etoile Qts. 11.50
3 Etoiles Qts. 14.00
V. S. O. Qts. 16.50
V. S. O. P. Qts. 18.25

Jas. Hennessy & Co.

	qts.	pts.
★	13.00	14.00
★★★	16.00	
V. O.	17.25	
S. O.	25.00	
X. O.	35.00	
X. S. O.	45.00	
Extra	60.00	

James Henry & Co. La cse
Qts. 6.25; 24 flk. 6.75; 48 1-2 flk. 7.75

Robert Henry. — La cse
Wired Quarts.. .. .. 8.00

Jimenez & Lamothe. — La cse
XXX... ... ...qt. 11.00
V. S. O. P... ... ...qt. 15.50
1890.. .. ..qt. 18.00
1865.. . . ..qt. 20.00
Au gallon.. .. .. 4.25 @ 4.35

Legrand. — La cse
Quarts.... .... 7.00
24 Flasks.... .... 8.50

F. Marion & Cie. — La cse
★★★ bouteilles 6.00
16 Impl. Flasks tumbiers 8.00
24 Flasks capsules 7.00
32 Flasks capsules 7.50
48 ½ Flasks capsules 8.00
24 ½ Bouteilles 7.00
48 ¼ bouteilles 8.00

— Au gal.
Quarts 3.40
Octaves 3.50
½ Octaves 3.60
Gallon 3.75

Martell & Co. — La cse
Une Etoile.. .. ..qt. 12.75
3 Etoiles... .. ..qt. 16.00
V. O. .. ..qt. 17.25
V. S. O. P.. .. ..qt. 18.75
V. V. S. O. P. .. ..qt. 38.00

J. Nicolet & Cie. — La cse
Quarts.. .. .. 7.50
24 Flasks avec verre... ... . 9.00
Au gallon [preuve] 3.65 4.25

J. Nicot & Cie. — La cse
★.. .. .. 9.50

Otard, Dupuy & Cie. — La cse
Spécial.. .. .. qts..... 9.50
Une étoile.. .. .. qts..... 12.00
Deux étoiles. . .. . qts..... 14.00
Trois étoiles.. .. .. qts..... 16.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 17.50

V. Pinot & Cie — La cse
★★★ .. .. qts. 6.00
★★★ .. .. pts. 7.00
★★★ .. .. ¼ botl. 7.50
V. O. .. .. qts. 7.00
V. O. .. .. pts. 8.00
16 flasks 7.00
24 flasks n. c. 6.75
32 flasks 7.25
48 1-2 flasks n. c. 7.50
Par 5 cses, 25c. de moins.

C. Pluchon & Cie
Quarts 7.25 7.00

E. Puet. — La cse
★ .. .. qts..... 9.50
Au gallon. .. .. 4.00 @ 7.00

Quantin & Co. — La cse
★★★ .. .. qts..... 9.50
Au gallon .. .. 4.25 @ 5.50

J. Rémy
Quarts.... .. .. 6.50
Flasks 7.50
1-2 flasks 8.50

Renault & Cie. — La cse
★ .. .. qts..... 10.00
V. O... .. .. qts..... 12.00
3 étoiles S. V. O.. .. .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 21.00
Club.. .. .. qts..... 18.00
50 Years Old.. .. .. qts..... 40.00
Au gallon... ... ... 4.00 @ 10.00

Ph. Richard. — La cse
S. O... .. .. qts..... 22.50
Fleur de Cognac .. .. .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 12.25
V. S. O. P.. .. .. pts..... 13.25
V. S. O. .. .. qts..... 10.50
V. O. .. .. qts..... 9.00
V. O. .. .. pts..... 10.00
V. O. 24 Flasks, plain 10.00
V. O. 24 Flasks, tumblers.. .. .. 10.50
V. O. 16 Imp. Flasks 10.50

V. O. Preuve — Au Gal.
V. O. Barriques 3.80
V. O. Quarts 3.90
V. O. Octaves 4.00
V. O. ½ Octaves 4.10
V. O. Au gallon 4.25

V. O. 15 S. P.
V. O. Barriques 3.40
V. O. Quarts 3.50
V. O. Octaves 3.60
V. O. ½ Octaves 3.65
V. O. Au Gallon 3.75

V. S. O. P.
V. S. O. P. Quarts 5.15
V. S. O. P. Octaves 5.25
V. S. O. P. ½ Octaves 5.35
V. S. O. P. Au Gallon 5.50

Fine Champagne.
Fine Champagne Octaves 5.80
Fine Champagne ½ Octaves 5.90
Fine Champagne Au Gallon 6.00

Jules Robin & Cie. — La cse
Quarts... .. .. 9.50
24 Flasks.. .. .. 10.00

Sazerac de Forge & Fils. — La cse
Quarts.. .. .. 9.50
Flasks.... .... 10.25
Au gallon... .. .. 4.25

Soc. des Prop. Vinicoles de Cognac, marque "La Salamandre".
Spécial .. .. qts.. 10.50
Invalid's .. .. qts.. 11.00
Medicinal .. .. qts.. 11.00

J. Sorin & Cie.
Au gallon.. .. .. de 3.75 @ 5.00

O. Tesson & Cie. — La cse
Trois étoiles.. .. .. qts.. 6.50
Pints.... .... 7.50
Half Pints.... .... 8.50
16 Flasks imp.,. .. sans verre.. 8.00
24 Flasks,. .. .. .. sans verre.. 7.50
48 ½ Flasks.. .. .. sans verre.. 8.50
100 ⅛ de bouteille... .. .. 10.00
Au gallon.. .. .. .. 5 à 6 U. P.. 3.60

EAUX

Apenta Hungarian, Aperient — La cse
25 Quarts 6.25
50 Pints 9.50
Sparkling Splits 5.50

Apollinaris — La cse
50 Quarts... ... . 7.50
100 Pints.. .. .. 10.50
100 Splits... ... ... 8.50

Cantrell & Cochrane. — La doz
Belfast Ginger Ale.. .. .. 1.40
Club Soda.. .. .. 1.40
Seltzer... ... . 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

Jewsbury & Brown. — La doz
Soda Water.. .. .. 1.40
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.40
Quinine Tonic.. .. .. 1.45
Potass Water.. .. .. 1.40

Rubinat. — La cse
Sources Serres purgatives. . 50 btles 9.50

Schweppe's, de Londres. — La doz
Soda Water Co. Cylindres, pour 2.. 1.35
Soda Water, Bombays.. .. pour 3.. 1.50
Soda Water, Splits.. .. .. pour 1.. 1.10
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.40
Seltzer... .. .. 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

St-Galmier. — La cse
Source Badoit.. .. .. 6.00
Source Romaine, 50 btles. 7.50

Vichy. — La cse
Célestins, Grande Grille, Hôpital, Hauterive.. .. .. 10.00
Principale.. .. .. 7.00

Vichy-Cusset — 7.50

Vichy St-Yorre — La cse
Source St-George.. .. .. 8.00

Bassin de Vichy
Source St-Louis 8.00

	50 qts.	100 pts.	100 spts.
White Rock Lithia. A la caisse	7.50	10.50	8.50
A la doz.	1.90	1.35	1.10

GIN

Blankenheym & Nolet. — La cse
Marque 'Clef', C'ses Rouges.. .. 10.50
Marque 'Clef', C'ses Vertes.. .. 5.00
Marque 'Clef', C'ses Violettes .. 5.00
En cruchons vieux.. .. .. 9.50
Au gallon.. .. .. de 3.05 @ 3.20

John de Kuyper & Son — La cse
Caisses Rouges .. .. ..15s..... 11.75
Caisses Vertes. .. .. ..12s..... 6.25
Caisses Violettes.. .. ..24c..... 5.50
Au gallon .. ..3.15 à 3.30

P. Hoppe, "Night Cap" — La cse
Rouges.. .. .. 10.65
Jaunes.. .. .. 11.00
Vertes 5.25
Bleues.. .. .. 6.00
Violettes.. .. .. 2.50
Au gallon 3.05 3.25

P. Hoppe, "Imperial" — La cse
Rouges.. .. .. 10.50
Vertes 5.00
Violettes 2.45

A. Houtman & Co. — La cse
Rouges 11.00
Vertes 5.00
Violette 5.00
Au gallon.. .. .. 3.10 3.20

H. Jansen. — La cse
Vertes.. .... 6.00
Rouges.... .... 11.60
Ponys.... .... 5.25
Black Horse, Rouges 10.50
Black Horse, Vertes 5.65
Black Horse, Ponys.... .. .. 4.90

Melchers, de Berthierville — La cse
Croix Rouge. Caisses Rouges.. . . 11.25
Croix Rouge. Caisses Vertes. . . . 5.85
Croix Rouge. Caisses Violettes. . . 5.00

J. J. Melchers — La cse
Honey Suckle, Cruch. verre . . 9.00
Honey Suckle, Cruch. pierre . . 9.00

P. Melchers — La cse
Juniper Tree. Caisses Rouges.. . . 9.50
Juniper Tree. Caisses Vertes. . . . 4.50
Juniper Tree. Caisses Violettes. . . 2.25
Au gallon. ¼ Casks.. .. .. 3.00
Au gallon. Octaves. 3.05
Au gallon. ½ Octaves.. .. .. 3.10

Netherland's Steam Distillery Co. — La cse
Kiderlen's "Croix d'honneur".
Caisses Rouges.. .. .. 11.00
Caisses Vertes.. .. .. 5.25
Caisses Violettes.. .. .. 2.50
Cruchons verre — 12s 2½ gals. . 10.50
Cruchons verre — 24s 2½ gals. . 11.50
Cruchons verre — 12s 5 gals. . 17.50

A. C. A. Nolet — La cse
Caisses Rouges.. .. .. 10.75
Caisses Vertes.. .. .. 5.75

Pollen & Zoon — La cse
Caisses Rouges 10.50
Caisses Vertes.. .. .. 5.00
Caisses Violettes.. .. .. 2.50
Au gallon .. .. 3.00 @ 3.25

Wynand-Fockink. — La cse
12 Cruchons.. .. .. 10.00
12 Bouteilles 9.50

LAGERS

Schlitz. — Le qt
Pts. 10 doz au quart 12.75
Pts. la doz 1.35

Beauport. — La doz.
Pts. 2 doz à la caisse . ... .60
Splits 4 doz à la caisse .. .. .35

LIQUEURS

Bénédictine — qts. pts.
12 litres... ... . 19.50 21.00

Bonald & Fils. — La cse
Raphaelle — chartreuse verte.. 22.00

Briand & Jaquet. — La cse
Cherry Whiskey 7.00
Blackberry Brandy 7.00
Cherry Brandy 7.50
Crème de Menthe 9.00

Curaçao Orange 9.00
Sirop de Grenadine 7.00

Marie Brizard & Roger, fondée 1755.
Anisette... .. .. 13.50
Curaçao, Orange ou Blanc.. .. .. 12.50
Marasquin... .. .. 13.00
Kummel, Superfin. 12.00
Kummel Crystallisé.. .. .. 12.50
Green Peppermint.. .. .. 13.00
Crème de Menthe, Blanche... .. 13.00
Cherry Cordial. 12.00
Cherry Brandy.. .. .. 12.00
Blackberry Brandy... .. .. 12.00
Kirsch.. .. .. 11.00
Bitter Triple... .. .. 12.00
Liqueurs assorties.. .. .. 13.00
Crème de Menthe Verte. 13.00
Crème de Moka.. .. .. 13.00
Crème de Cassis 13.00
Crème de Noyau 13.00
Eau-de-vie de Dantzik... .. .. .. 13.00
Orange Bitters.. .. .. 9.50
Punch au Kirsh.. .. .. 11.00
Peach Brandy... .. .. 12.00

F. Cazanove, Bordeaux.
Liqueurs du Père Kermann
Jaune. . .. .qts 14.25
Jaune.. .. .. pts 16.75
Verte.. .. .. pts 16.75
Peppermint. 11.25
Anisette.. .. ..11.25
Curacao Rouge.. .. .. qts 13.25
Curacao Rouge. .. .. .pts 14.00
Maraschino.. .. .. 11.00
Kummel Cristallisé.. .. .. 12.75
Cherry Brandy.. .. .. 13.50
Crême de Prunelles.. .. .. 17.25
Crême de Cacao.. .. .. 14.00
Crême de Menthe verte.. . . . . 11.00
Crêmes assorties.. .. .. 12.00
Punch au Rhum.. .. ..11.50
Crême de cassis.. .. .. 10.00
Cordiales assortis.. .. .. 12.00
Kirsch Cazanove.. .. .. 13.25
Kirsch Figeroux.. .. .. 10.50
Absinthe Regnier.. .. .. 13.25
Absinthe Figeroux.. .. .. 12.00
Rhum Ste-Luce.. .. .. 14.50
Rhum Kingston.. .. . . 11.75
Bitter Figeroux.. .. .. 9.00
Vermouth.... .. .. 11.00
Sirop de Grenadine.. .. .. 8.00
Crême de Mandarines. 13.50
Crême de Fine Champagne. . . 12.50

Delizy & Doistan	qts.	pts.
Curaçao	12.00	
Marasquin	12.00	
Kummel	12.00	
Liqueur jaune	15.00	16.00
Liqueur verte	16.00	17.00

Alex Droz & Cie.	qts.	pts.
Crême Cacao-Chouva..	16.00	17.00

Nelson Dupuy.	qts.	pts.
Maraschino...	12.00	
Grenadine...	8.50	

Frémy Fils.	qts.	pts.
Cherry Whiskey, [Chesky]	16.00	17.00
Orange Whiskey...	14.00	

J. Gallifet & Cie.		La cse
Anisette..	Litre 12	13.00
Crême de Cacao	Litre 12	14.00
Crême de Cassis	Litre 12	13.00
Crême Fine Champagne	Litre 12	
Crême Peppermint.. ..	Litre 12	13.00
Eau de Vie Dantzick..	Litre 12	14.00
Fine Prunelle	Stone jar 12	14.00
Kirsch vieux....	Litre 12	13.00
Kummel	¾ Litre 12	11.00
Liqueur jaune	Litre 12	14.00
Liqueur jaune	½ Litre 24	15.00
Liqueur verte	Litre 12	14.50
Liqueur verte..	½ Litre 12	15.50
N'Importe quoi	Litre 12	12.50

Gaston Gaudin Fils.		La cse
Cherry Brandy..	qts.	6.50
Cherry Whiskey	qts.	6.50
Blackberry Brandy	qts.	6.50
Apricot Brandy..	qts.	6.50

P. Garnier.	La cse
Liqueur d'or, 12 litres....	20.00
Liqueur jaune (chartreuse)	20.00

La Grande Chartreuse	qts.	pts.
Jaune	25.00	26.50
Verte	30.50	32.00

Jules Lamothe.	qts.	pts.
Cherry Whiskey...	9.00	

Melrose Drover Ltd.	
Cherry Whiskey..	11.00

Frédéric Mugnier.	qts.	pts.
Crême de Menthe Verte....	11.00	
Cherry Brandy..	11.00	
Cacao l'Hara à la Vanille...	12.50	
Kirsch * * *..	11.00	
Prunelle de Bourgogne. . ..	12.50	
Crême de Framboises... ...	12.25	
Fine Bourgogne, 12 lit.. ..	20.00	
Crême de Cassis..	11.00	
Fine Bernard...	15.00	
Grenadine...	8.50	
Anisette..	11.00	
Kumel..	12.00	

Félix Potin	
Curacao Orange..	12.50
Anisette..	12.50
Crême de Menthe blanche..	12.50
Crême de Menthe Verte.. ..	12.50
Crême de Cacao	12.50
Crême de Cassis..	12.50
Crême de Noyau..	12.50
Crême de Thé..	12.50
Crême de Moka..	12.50
Crême de Vanille..	12.50
Crême Angélique..	12.50
Curacao Blanc, triple sec..	14.50
Maraschino..	12.50
Fine Prunelle	14.00

G. Terrand.		
Petite Chartreuse..	18.00	19.00

Wilson.	qts.	pts.
Blackberry Brandy..	9.00	

Wynand Fockink.	qts.	pts.
Anisette Blanche..	10.00	
Crême de Thé	10.00	
Crême de Vanille..	10.00	
Crême de Cacao	10.00	
Crême de Mocha	10.00	
Crême de Violettes	10.00	
Curaçao Orange..	10.00	
Curaçao Blanc..	10.00	

MADERE

Blandy Bros	La cse
Very Superior...	8.50
Special Selected...	10.00
London Particular...	13.00

Cossart, Gordon & Co.	
Au gallon..	2.50 à 9.00

Manuel Pico.	
Au galon..	3.50 à 4.50

Rutherford & Browne.	
Au gallon...	de 2.50 @ 10.00

MALAGA

Blandy Bros.	La cse
Etiquette Bleu — pâle-doux.	7.50
Etiquette Blanc—pâle...	10.00

Adolfo de Torres y Hermanos.	
Au gallon...	de 2.50 @ 5.00

J. Pron & Cie.	
Au gallon..	4.75

MOSELLE

Deinhard & Co.	qts.	pts.
Brauenberger...	9.00	10.00
Piesporter	10.00	11.00
Berncasteler Doctor.	15.00	16.00
Crown Sparkling...	18.50	20.00
Nonpareil Sparkling...	24.50	26.00

Feist Bros. & Sons.	qts.	pts.
Zeltinger..	1892.. 7.25	8.25
Braünberger.	1892.. 10.50	11.50
Berncasteler Doctor. . .	1889.. 17.00	18.00
"Silver Star" Sparkling. ..	18.50	20.00

Frederick Krote.	qts.	pts.
Sparkling..	16.00	17.00

Kock, Lauteren & Co., [fondée en 1719].	qts.	pts.
Zeltinger...	8.50	9.50
Brauenberg...	12.00	13.00
Pisport..	13.00	14.00
Scharzberg — 1895..	18.00	
Sparkling Moselle..	18.00	19.50

Ed. Saarbach & Co.	
Zeltinger	9.00
Piesporter, 1893	11.00
Brauneberger	11.50
Sparkling Moselle	18.50

Johann Schlitz		
Winneger	6.00	7.00
Braünberger	8.50	9.50
Sparkling	17.00	18.00
Hocheimer	17.00	18.00
Cabinet	23.00	25.00

Joh. Bapt. Sturm.		
Sparkling Moselle...	15.50	17.50
Sparkling Hock...	15.50	17.50

P. J.-Valckenberg, Ltd. Worms R		
Piesporter	8.50	9.50
Zeltinger	9.00	10.00
Braünberger	15.00	16.00
Berncastler Doctor	16.50	17.50

MUSCATS

J. Pron & Cie.	
Au gallon	3.00

OLD TOM

Boords.	La cse
Old Tom..	7.25
London Dry....	7.25

Booth	
London Dry..	8.00
Old Tom..	8.00

Club	
Old Tom..	6.50
Old Tom au gallon	3.00

Cold & Co.	
Marque Beaver	Qts. 5.75
Marque Beaver	Pts. 6.75
London Dry	Qts. 6.00
London Dry..	Pts. 700

Colonial	
London Dry..	6.50

Gordon	
London Dry...	7.50
Old Tom..	7.50

Hill's & Underwood.	
London Dry	7.50
Old Tom	7.50

Imperial Wine Co.	La cse
London Dry..	6.50
Old Tom..	6.50

Thorne.	
Old Tom...	7.50
London Dry...	7.50

Wilson	
Royal Crown Old Tom..	6.50
Au gallon...	2.00 @ 3.00

OPORTO

J. W. Burmester	La cse
Royal...	5.00
Crusado..	6.00
Rich Douro...	9.00
White Port..	11.00
Old Crusted.	12.00
Royal Dry Superior	18.00

J. M. Caselles y Tarrats	
Au gallon.	1.00 à 1.50

Cockburn, Smithes & Co.	
Tawny..	La cse. 16.00
Au gallon...	2.75 @ 7.00

Croft & Co.	
Au gallon..	2.40 @ 7.50
A la caisse	7.00 @ 24.00

Geo. H. Delaforce.	
"Trocadero"..	qts. la cse. 9.00

Robt. Delaro & Co.	
"Antique"...	qts. la cse. 7.00

Diez Hermanos.	
Port, au gallon..	1.95 à 5.00

Guimaraens & Co.	
Invalid's Reserve..	La cse. 7.50

Au gallon... 2.25 @ 5.50

Hunt, Roope, Teage & Co.
Au gallon... 2.00 @ 5.50

Meneres & Cie.
Au gallon 1.00 @ 8.00

Oliva Morez y Ca.
Old Tawny 5.50

MacKenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. 2.50 @ 10.00

Robertson Bros. & Co.
Medal Port No 1 16.00
Medal Port No 2 13.00
Favorita Oporto 8.00
Au gallon... 1.50 @ 6.50

Sandeman & Co.
Superior Old.. 12.00
"Club"... 18.00
"1890".. 25.00
Au gallon.. 2.50 @ 15.00

T. G. Sandeman & Sons.
Au gallon... 2.75 @ 9.00

Silva & Cosens.
Dow's Admiral.. La cse. 16.50
Au gallon.. 2.50 @ 14.00

PORTER ANGLAIS

	qts.	pts
S. Allsop & Sons	2.55	1.60
Guinness.		
Read Bros. "Dog Head"...	2.60	1.65
E. & J. Burke, bottling..	2.60	1.65
Bull dog	2.60	1.65
Machen & Co.		
Marque Pelican	2.60	1.65
Machen & Hudson.		
Marque "Beaver"..	2.50	1.50

RHUM

	qts.	pts.
Boivin, Wilson & Cie.		
Black Joe	8.00	9.00
No 7...	7.00	8.00
Marie Brizard & Roger.	qts.	pts.
Ste-Croix..	12.00	
P. S. Clément..	11.00	
Jamaïque au gallon..	5.00	
E. & J. Burke,	qts.	pts.
Jamaica..	9.50	
Dandicolle & Gaudin.		
Lion	8.00	9.50
Royal	0.00	11.00
St-Marc	0.00	9.50
Tom & Topsy	7.50	8.50
Sambo	7.25	8.25
Diamant Noir	La cse	
Quarts	7.75	
Diamantin.		
Quarts...	8.00	
Habitation L'enfant noire [Martinique]	La cse	
Litres..	13.00	
¾ Litre..	10.50	
H. G. Kewney & Co.	qts.	pts.
Old London Dock—1Etoile	7.75	
Old London Dock—3 Etoiles	8.75	
Red Heart.	qts.	pts.
A la caisse...	10.50	
P. Lambert.	La cse	
St. James, 12 litres	14.00	
" 12 3-4 litres	11.50	
" 24 1-2 litres	16.00	
" 48 1-4 litres	19.00	
Navy Reserve		
Jamaïca	9.00	
J. B. Sherriff & Co.		
Marque "Bell"..	9.00	
Marque "Bell", 36 o. p. au gallon..	5.00	
Marque "Blue Star", 36 o. p. au gallon...	4.75	
Talbot Frères.	qts.	pts.
"Fine Fleur"....	8.00	9.00
"Fine Fleur" ½ pt..		10.00
Lilacs....		7.50
Thorne.	qts.	pts.
Marque "Lion"...	8.00	
Liquid Sunshine..	9.50	
Uncle Tom.	La cse	
Qts....	8.00	
Flasks, 24...	8.00	
Western Glow	7.50	

SAUTERNES

	qts.	pts.
A. Balayé & Cie.		
Graves..	4.25	5 25
Graves — au gallon..		1.10
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Haut Sauterne...	12.50	13.50
Graves..	6.00	7.00
Barsac...	8.75	9.75
Château Yquem..	24.00	25.00
J. Calvet & Cie.	qts.	pts.
Graves..	5.25	6.25
Sauternes..	5.50	6.50
Haut Sauternes .. 1901....	11.50	12.50
Cruze & Fils Frères.	qts.	pts.
Sauternes	7.00	8.00
Grand Vin Château Latour Blanche .. 1899....	17.00	18.00
Haut Sauternes..	10.50	11.50
Grand Vin Château Yquem.	22.50	23.50
Grand Vin Château Yquem du Marquis de Lur Saluces .. 1890....	47.00	48.00
Domaine Tivoli	qts.	pts.
Sauternes	3.75	4.50
Barsac..	5.50	6.25
Haut Sauternes..	6.00	6.75
J. Dutrenit & Cie.	qts.	pts.
Graves...	3.50	4.50
Faure Frères.	qts.	pts.
Sauterne..	4.00	5.00
Sauterne...	5.00	6.00
Haut Sauterne..	8.00	9.00
Château Barsac.	6.50	7.50
Château Yquem....	15.00	16.00
L. Gaudin & Cie.	4.50	5.00
Jimenez & Lamothe.	qts.	pts.
Sauternes..	6.00	7.00
Nathaniel Johnston & Fils.	qts.	pts.
Barsac...	6.00	7.00
Sauternes...	6.00	7.00
Graves...	6.00	7.00
Haut Sauternes..	11.50	12.50
Château Yquem..	20.00	21.00
Labour	3.00	3.50
A. Lacoste & Fils	qts.	pts.
Sauterne	3.00	4.00
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
1890 Graves..	4.80	5.80
1888 Barsac.	5.20	6.20
J. Latrille.	5.25	6.00
Louis Maignen & Co..	3.25	4.25

SHERRIES

Alvarez & Co.. au gallon.. 1.25

Blandy Bros.
Manzanilla.. La cse.... 8.50
Amoroso.. La cse.... 11.00

J. M. Caselles y Tarrats.
Au gallon.. 1.00 à 1.50

F. W. Cosens & Co.
Au gallon.. de 2.00 @ 10.00

Richard Davies.
Au gallon.. 1.50 @ 5.00

Diez-Hermanos.
Sherry, au gallon — de.. 1.75 à 7.00
Moscatel, au gallon — de.. 1.90 à 2.35
Pajarête, au gallon — de... 2.10 à 3.50
Tintilla, au gallon — de.... 3.85 à 4.65

Pedro Domecq, .. au gallon 1.25 @ 9.00

Manuel Gamboa Ramirez.
Au gallon 1.25 @ 4.50
A la caisse 4.50 @ 12.00

Levert & Schudel — au gallon.. 1.25

Mackenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. 1.50 @ 10.00

M. Misa — au gallon.. 1.50 @ 6.00

Oliva Morez y Ca. La cse
Golden Sherry 5.50

J. P. Pémartin.
Au gallon.. de 2.00 @ 15.00

Manuel Pico.
Au gallon 1.75 @ 4.75

Robertson Bros. & Co.
Amontillado La cse.... 16.00
Manzanilla La cse.... 13.00
Olorozo La cse.... 8.00
Au gallon... 1.75 @ 7.50

Sanchez, Romate, Hermanos.
Royal.. La cse.... 5.00
Favorita.. La cse.... 6.00
Club — 1870... La cse.... 9.00
Amontillado... La cse.... 12.00
Orange.. La cse.... 8.00
Au gallon... 1.50 @ 5.00

Sandeman Buck & Co. (Julian Pémartin)
Pale Dry.. La cse. 12.00
Montilla Fino, very dry. La cse. 12.00
"Club"... La cse. 18.00
Selected Old... La cse. 36.00
"Jubilee"... La cse. 50.00
Au gallon.. de 1.50 @ 10.00

A. R. Valdespino & Co.
Au gallon .. de 1.25 @ 6.50
A la caisse .. de 5.00 @ 15.00

B. Vergara.
Au gallon.. 1.50 @ 4.50

TARRAGONES

Bonsom & Cie.
Au gallon.. 85c à 1.20

VERMOUTH

	La cse
Cte Chazalette & Co.	7.00
E. Martinazzi & Co. [Italien] ..	6.50
Martini et Rossi... (Italien)..	7.50
Noilly, Pratt & Co..	7.00
Freund Ballor & Co. .. [Italien]..	6.75

VIN DE GINGEMBRE

	La Cse
Boivin, Wilson & Cie.	
Quarts	4.50
Au gallon	1.20
Cold & Co.	4.00
F. X. St-Charles & Cie.	La cse
Quarts ..	4.60
Au gallon ..	1.20

VIN DU RHIN

	qts.	pts.
Deinhard & Co.		
Laubenheim..	7.00	8.00
Nierstein..	8.50	9.50
Rudesheim ..	15.50	16.50
Liebfraumilch ..	17.00	18.00
Hockheim..	18.00	19.00
Marcobrunn..	21.50	
Johannesberg..	25.00	
Steinwein [cruchons]. ..	11.00	12.00
Sparkling Hock ..	17.50	19.00
Feist Bros. & Sons.	qts.	
Laubenheimer.. 1893..	6.75	
Niersteiner.. 1893..	7.00	
Rudesheimer.. 1893..	9.75	
Hochheimer... 1893..	10.50	
Orignal Liebfraumilch. . . 1893..	12.50	
Steinwein in Bocksbeutel,.. 1893..	12.50	
Rauenthal, own growth... 1893..	14.50	
Pints: $1.00 extra la cse.		
Frederick Krote	qts.	pts.
Laubenheimer...	5.75	6.75
Niersteiner....	6.75	7.75
Rudesheimer...	10.00	11.00
Hochheimer..	10.00	11.00
Steinwein..	11.00	12.00
Liebfraumilch...	14.50	15.50
Johannisberger..	17.00	18.00
Royal Scharzberg..	20.00	21.00
Sparkling Hock, blanc . . .	16.00	17.00
Sparkling Hock, rouge ..	18.00	19.00
Kock, Lauteren & Co., fondée en 1719.	qts.	pts.
Laubenheim..	7.00	8.00
Bodenheim..	7.50	8.50
Nierstein...	8.50	9.50
Steinwein in Boxbeutels....	11.00	
Rudesheim..	15.00	16.00
Liebfraumilch..	15.00	16.00
Giesenheim..	16.00	17.00
Hocheim...	18.00	19.00
Johannisberg..	21.00	22.00
Claus Johannisberg—1893 . .	30.00	
Sparkling Hock..	18.00	19.50
Ed. Saarbach & Co.	qts.	pts.
Niersteiner	8.50	
Laubenheimer	8.50	
Rudesheimer	11.00	
Liebfraumilch	12.00	

Hocheimer 13.00
Royal Scharzberg 16.00
Steinwein in jugs 17.00
Sparkling Hock 18.50

Johann Schlitz.
Bodenheimer.. .. .. 6.00 .....
Hohnheimer.. .. .. 6.50 .....
Laubenheimer. .. .. 7.00 .....
Niersteiner... .. .. 8.00 .....
Oppenheimer .. .. 9.00 .....
Hochheimberg .. .. 9.50 .....
Johannisberg. .. ..15.00 .....

Joh. Bapt. Sturm.
Winninger... ... ... 6.75 7.75
Niersteiner.. ... . 7.75 8.75
Hockheimer. 9.00 10.00
Rudesheimer.. .. .. 9.00 10.00
Liebfraumilch.. .. ..14.00 15.00
Rudesheimer Berg.. .. .. ..15.50 16.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R
Laubenheimer 7.50 8.50
Niersteiner 9.00 10.00
Rudesheimer 12.50 13.50
Liebfraumilch—1893 .. .. ..18.50 19.50
Johannisberger—1893 .. . ..25.00 26.00

VINS TONIQUES

Biquina 8.00

Castro. La cse
1 Seal port.. .. .. 5.00
3 Seal port 6.00

Dubonnet. La cse
Litres.. .... 12.00

Quina Excelsior... .. .. 15 litres 13.50

Red-Heart.... ... ... 9.00

Vin Mariani... ... . 10.00

Vin St-Léhon 8.50

Vin St-Michel.. .. .. 8.50

Vin Vial . . 12.50

Vino Don Lorenzo.... .. .. 7.00

Violet Frères, Byrrh Wine.
Litres.. .. .. 11.00
La bouteille 1.00

Wilson's Invalid's Port.. .. .. 8.00

WHISKEYS CANADIENS

Owl Brand Rye.
Screw top, 16 flasks 6.00
Screw top, 24 flasks 6.25
Screw top, 48 flasks 7.25
Glass stop, 24 flasks 6.50
Glass stop, 48 flasks 7.50

Perfection Brand Rye.
Glass stop, 32 flasks. Amber .. 6.50
Rock & Rye .. .. 12 qts. 7.00
Rock & Rye .. .. see flks 8.00

Monopole Rye.
Quarts.. .. .. 7.00
16 flasks.. .. .. 7.50
24 flasks.. .. .. 6.50
32 flasks.. .. .. 8.00
48 flasks.. .. .. 9.00

Parker's. High Wines 50. o. p. gal.
En quarts.... .... 3.90
En 1-2 quarts.... .... 3.95
Quantités moindres.... .... 4.00

Royal Rye La cse
Quarts.. .. .. 7.00
16 flasks. 7.50
32 flasks. 8.00
48 flasks. 8.50

Shield Rye La cse
Quarts 6.00
16 flasks. 6.50
32 flasks. 7.00
48 half flasks.. .. .. 7.50

Jos. E. Seagram. La cse
"Star".. .. ..
"Old Times"... .. ..
White Wheat... ... .
No "83".. .. ..
Le gal
Old Times... ... .
White Wheat... .. ..

Hiram Walker & Sons. La cse
Canadian Club, 5 years old. qts.. 9.00
Canadian Club.. . . Flasks, 16s.. 9.50
Canadian Club. . ½ Flasks, 32s.. 10.00
Imperial .. .. qts.. 7.50
Imperial.. .. .. Flasks 16s.. 8.00
Imperial. . .. . ½ Flasks 32s.. 8.50
au gal.
Canadian Club—5 years old..... 3.60
Imperial. 2.90
Rye. . . . . 25 U. P.. .. .. .. 2.25
Malt. . . . . 25 U. P.. .. .. .. 2.25

Wilson La cse
Empire Rye... ... . qts.. 8.00
Empire Rye.. .. .. flasks.. 9.00
Empire Rye.. .. .. .. ½ flasks.. 10.00
Liquid Sunshine.. .. ..7.00 9.00
Moonlight.. ... . qts.. 6.00
Moonlight. . . . . Flasks 16s.. 6.50
Moonlight. . . . . Flasks 32s.. 7.00
Moonlight. . . . . Flasks 36s.. 7.25
Moonlight. . . . . Flasks 64s.. 8.00

H. Corby Distillery Co. La cse
I. X. L. . . . . qts. 8.07
Purity, Flasks, 32s 7.65
Purity, Flasks, 32s 7.65
Corby's Canadian Rye,.... qts 5.40
Corby's Canadian Rye, Flasks 32s 6.00
Corby's Whiskey Blanc . . qts. 5.50

WHISKEY ECOSSAIS

	1 cse	5 cses
James Ainslie & Co.		
O'Gilvie, quarts.	7.00	6.75
O'Gilvie, 24 flasks..	7.75	7.50
O'Gilvie, Imperial quarts. ..	0.00	9.50
Ainslie, Yellow label...	9.00	....
Ainslie, Ord. flasks.	10.25	....
Ainslie, Imperial quarts	13.50	....
Ainslie, White label	9.75	....
Ainslie, Special..	10.50	....
Ainslie, Extra Special.	12.50	....
Ainslie, Clynelish [Smoky].	13.00	....
Big Ben.		
Quarts [10 years old]	11.00	10.75
Balmoral.		
Quarts....	7.50	
Pts....	8.50	
24 flasks..	8.50	
12 Imp. Flasks..	11.00	
24 Imp. 1-2 flasks..	11.50	
Au gallon.. .. 6 à 7 O. P...	3.90 @	4.25

Bulloch, Lade & Co. La cse
Loch Katrine.. .. .. qts.. 7.50
Loch Katrine .. .. .. 32 Flasks.. 9.50
Loch Katrine. Imp. Qt. Flasks.. 11.00
Special White Label.. .. .. 9.50
Extra Special Gold Label.. .. .. 11.00

Burns, Leslie & Co.
Gleneil.. .. .. qts.. 6.00

Peter Dawson La cse
Perfection... ... . 9.75
Special.. .. .. 10.50
Extra Special.. .. .. 9.50
Liqueur.. .. .. 12.25
Old Curio, 20 years old 15.00
Au gallon.. .. .. 4.00 @ 7.00

John Dewar & Sons, Ltd. La cse
Dominion Blend.. .. .. .. qts. 8.75
"Special". ... . qts. 9.25
Blue Label.. .. .. qts.. 9.75
Special Liqueur [W. Label] qts.. 12.50
Extra Special Liqueur... .. qts.. 16.50
5 cses d'une sorte ou assorties, 25c la cse en moins.

Roderick Dhu La cse
Quarts.... .... 9.50

Alex. Ferguson & Co. La cse
P. & O. Special liqueur .. .. qts. 10.00
Glen-Creran 6.50

Graham, Davy & Co. La cse
Loch Carron. .. .. qts.. 6.50

Greenless Bros. La cse
King Edward VII... Ext. Sp. qts.. 9.50
King Edward VII... Sp. Liq. qts.. 12.00

Griffiths, McAllister & Co.
Bonnie Doon
1 caisse.. .. .. 10.25
5 caisses.. .. .. 9.75
10 caisses.. .. .. 9.50

Glenfinnart
1 caisse. 10.75
5 caisses. 10.50
10 caisses.. .. .. 10.00

Haig & Haig La cse
★★★... ... ... 9.50
★★★★★.... ....
Liqueur.. .. .. 16.00
Bleu Blanc Rouge.. .. .. 9.50

J. & R. Harvey. La cse
R. O. S... .. .. 12.50
Fitz James.. .. .. 10.00
Hunting Stewart... .. .. 9.00
Jubilee.. .. .. 8.50
Old Scotch.. .. .. 7.50
Au gallon... ... ... 3.65 @ 5.50

Wm. Hay, Fairman & Co. La cse
Hay's finest.. .. .. Sq. qts. 7.75
Hay's old .. .. Rd qts. 6.75
Hay's old.. .. .. 24 flasks 7.50
Hay's old .. .. 32 sq. flasks 7.50
Hay's old .. .. Imp. qts. flasks 10.00

D. Heilbron La cse
Hillburn Blend.. .. .. qts.. 7.50
King's Liqueur.. .. .. qts.. 10.00

John Hopkins & Co. La cse
"Old Mull" Blend... ... . 9.50
"Navy Liqueur" V. O. S... .. .. 12.00

Melrose, Drover & Co. Le gal
1 étoile. 4.00
2 étoiles... .. .. 4.25
3 étoiles... .. .. 4.50
4 étoiles... .. .. 4.75
5 étoiles.. .. .. 5.00

Jas. Menzies. La cse
Auld Scottie 9.50
Great Scot 9.50
MacPherson, qts. 7.50
" 24 flks. 8.50
" 48 1-2 lfks. 9.50
Queen's choice 8.00
Royal Victoria 8.50
Au gallon 3.90 4.10

Mitchell Bros. La cse
Mullmore 12 Btles. .. .. .. qts.. 6.50
Mullmore 24 ½ Btles. .. .. pts.. 7.50
Mullmore 12 Imp. qts. Flasks.. 10.00
Mullmore 24 Imp. qts. Flasks.. 10.50
Mullmore 24 Flasks . . .. pts.. 8.00
Glen Ogle 12 Btles rdes .. qts.. 8.00
Heather Dew 12 Btles. rdes qts.. 8.00
Heather Dew 24 ½ Btls. rdes pts.. 9.00
Heather Dew 12 Imp. Oval Flks. qts.. 11.25
Heather Dew 48 Flasks 12.00
Special Reserve 12 Btles. rdes.. 9.00
Special Reserve 24½ Btls. rdes.. 10.00
Special Reserve 24 Flasks Imp. Oval pts.. 11.75
Extra Special Liqueur 12 Flasks qts.. 9.50
Extra Special Liqueur 12 black ronds.. 9.50
Finest Old Scotch 12 Btls. rds.. 12.50
Grey Beard 12 jars. Imp. qts.. 12.50

	Au gal.
Old Scotch Proof .. .. .. Quarts.	3.50
Old Scotch Proof . .. . Octaves.	3.60
Old Scotch Proof . .. ½ Octaves.	3.65
Old Scotch Proof.. .. .. per gal.	3.75
Heather Dew Proof . .. Quarts.	3.65
Heather Dew Proof. . Octaves.	3.75
Heather Dew Proof . ½ Octaves.	3.85
Heather Dew Proof . . Gallon.	4.00
Special Res. Scotch Proof. Qts.	4.00
Special Res. Scotch Proof. Oct.	4.15
Special Res. Scotch Proof ½ Oct.	4.25
Special Res. Scotch Proof Gal.	4.50
Special Res. 15 U. P. .. Quarts.	3.50
Special Res. 15 U. P. . Octaves	3.60
Special Res. 15 U. P. ½ Octaves	3.65
Special Res. 15 U. P. .. Gallon	3.75
Extra Spec. Liqueur Proof. Qts.	4.75
Extra Spec. Liqueur Proof. Oct.	4.80
Extra Spec Liqueur Proof ½ Oct.	4.90
Extra Spec. Liqueur Proof. Gal.	5.00

Wallace Moir,
Imperial Quarts. 12.00
Hugh McAdam & Co. La cse
Imp. Oval qts. 7.50
Ord. Oval qts. 5.50
Ord. Oval pts. 6.50
24 Flasks, Stoppers 6.50
48 ½ Flasks, Stoppers 7.50
Alex. McArthur & Co.
Quarts 7.50
Flasks 8.50
Imp. Quarts 11.00
D. P. McDonald & Sons. La cse
Long John, extra quality. 10.00
Long John, exhibition. 12.50
MacLeay, Duff & Co. La cse
Black Horse.. .... 7.50
Extra Special.. .... 9.00
Freedom... 10,00
Special Liquor cream 11.00
James McNeil. La cse
Imperial Oval.. .. .. qts.. .. .. .. 8.00
Quarts.. .. .. 6.00
Pints.. .. .. 7.00
24 flasks, Screw top. 7.00
32 flasks, Screw top. 7.50
48½ flasks, Screw top 8.00
5 cses à la fois, 25c. en moins.
Red Cross. La cse
Quarts 6.25
24 Flasks 6.75
48 1-2 Flasks 7.75
John Robertson & Son Le gal.
En douane Droits payés
O—Fine old 1.12 3.18
No 1—Fine Old . . 1.37 3.43
No 2—"Spécial" . . 1.62 3.68
No 3—Old Highland 1.90 3.96
No 4—Old Dundee . 2.22 4.28
No 5—Old Private John 2.65 4.71
No 6—Liqueur . . . 3.10 5.16
No 8—Dundee Finest 3.90 5.96
La cse.
Private [Stock] John Robertson 12.50
Duncan McIntosh 7.95
Robertson, Sanderson & Co.
"Glenleith" [8 years old]. la cse. 9.00
"Glenleith" 5 O. P. le gal. 4.75
"Glenleith" 15 U. P. le gal. 4.00
"Mountain Dew," full flavor. cse. 9.50
la cse
"Mountain Dew," cruchons terre. 8 Imp. qts. 12.00
"Mountain Dew," cruchons terre, 12 Imp. qts. 13.00
"Mountain Dew," 4 O. P.. le gal. 4.75
Special Liqueur .. [15 years old]. 12.50
Old Private Stock, [20 years old]. 17.50
Ian McPherson le gal
Craigdhu... ... .10 O. P.... 4.00
Dhuloch .. .. 9 O. P.... 4.10
Special Blend. . .. . 8 O. P.... 4.25
Special Blend.. .. .. ..15 U. P.... 3.75
Ross Glen. La cse
12 Quarts.. .. .. 6.75
24 Flasks 7.75
32 Square Flasks... .. .. 8.50
48 Square Flasks 8.00
12 Imp. Quart. .. Oval Flasks.... 10.50
24 Imp. Pint. ... Oval Flasks.... 11.00
48 Imp. ½ Pint .. Oval Flasks.... 12.50
Royal Lochnagar La cse
O.. .. .. 9.50
OOO.. .. .. 10.00
Scotch Marchant La cse
Special Old Highland Whisky. . 10.00
par 5 caisses.. . . . . 9.75
par 10 caisses 9.50
J. B. Sherriff & Co. La cse
Old Islay.. .... 10.00
V. O. Islay.. .... 10.25
Islay, 10 o. p. au gallon.. .. .. .. 4.25
Islay V. O. preuve, au gallon.. .. 6.25
Whisky Ecossais
Strathcona 9.50
Stuart, Campbell, & Co.
Quarts.. .... 6.50
Flasks.... .... 7.50
1/2 Flasks.... .... 8.50
Imperial Quarts.. .. .. 9.50
John Walker & Sons. La cse
Kilmarnock... .. .. 10.00
Wilson. La cse
Braê-Mar.. .. .. qts.... 8.00
Braê-Mar. .. .. flasks.... 9.00
Braê-Mar.... .. .. .. ½ flasks.... 10.00
Wright & Greig. .. La cse
Premier. 12.00
Grand Liqueur.. .. .. 20.00

WHISKEY IRLANDAIS

E. & J. Burke. La cse
Quarts.. .. .. 8.50
Imperial Quart flasks 12.00
Pat Fagan & Co. La cse
Quarts 8.50
Findlater. La cse
A 1.. .. .. 9.50
D. W. D. La cse
1 Shamrock.. .. .. 9.75
3 Shamrocks... .. .. 10.75
Wm. Hay, Fairman & Co. La cse
Hay's Old .. .. Rd qts. 6.75
Hay's Old.. .. .. 24 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. 32 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. Imp. qt. flasks. 10.00
Janishannon... .. .. 1.50
John Jameson & Son. La cse
1 étoile.. .. .. 9.5
3 etoiles. 11.25
William Jameson. La cse
1 harpe... .. .. 9.75
3 harpes... .. .. 10.75
Mitchell Bros. Ltd. La cse
Old Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 6.50
Old Irish 24 ½ Btles. rdes . Pts. 8.00
Old Irish 48 Flasks 12.00
Old Irish 12 Flasks, I. O. .. Qts. 11.00
Spec. Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 9.00
Spec. Irish 24 Flasks, I. O. Pts. 11.75
Cruiskeen Lawn jars, Impl. Qts. 12.50
Au gal.
Old Irish . .. . Quarts 3.65
Old Irish .. .. Octaves 3.75
Old Irish .. .. ½ Octaves 3.85
Old Irish .. .. Gallon 4.00
Special Irish .. .. Quarts 4.75
Special Irish . .. . Octaves 4.80
Special Irish . .. .. . ½ Octaves 4.90
Special Irish .. .. Gallon 5.00
Old Bushmill. La cse
★.... .... 9.50
★★★.... .... 12.00
Special Malt... .. .. 10.50
George Roe & Co. La cse
★ 9.75
★★★ 10.75
St-Kevin .. .. La cse. 8.00
Kilkenny. .. .. La cse. 6.50

DE LA NECESSITE DE REDUIRE LES DEPENSES

Beaucoup de conseils, tant écrits que de vive voix, ont été donnés aux marchands de cigares en détail, et ces avis insistent principalement sur la nécessité de dépenser plus d'argent pour améliorer les magasins et les rendre plus attrayants pour le public qui fume. C'est un bon conseil, dit "Cigar and Tobacco Journal"; mais il ne faut pas perdre de vue qu'à côté du danger de parcimonie, est une tendance qu'il faut éviter également, l'extravagance.

La réussite dans la vente au détail des cigares et du tabac dépend en grande partie d'un sens judicieux des valeurs, cette faculté particulière, développée à un haut degré chez tous les hommes d'affaires prospères, et qui leur permet de juger de l'opportunité de certaines dépenses, leur faisant choisir celles qui leur rapporteront des bénéfices proportionnés et rejeter celles qui sont plus ou moins de l'argent jeté par la fenêtre.

C'est une belle chose que d'avoir la force de volonté nécessaire pour dépenser une centaine de dollars dans l'achat de nouveaux accessoires de magasin parce qu'on est intimement convaincu qu'une telle dépense aura forcément pour résultat une augmentation des affaires, qui remboursera au centuple de la somme ainsi dépensée.

Mais il est également prudent le marchand de tabac qui sait supprimer les dépenses qui ne sont pas nécessaires, qui sait exactement ce que lui rapportera par an la somme dépensée en frais de publicité, qui sait comment il doit régulariser ses dépenses d'éclairage et de chauffage pour donner à ses clients assez de lumière et de chaleur et qui sait empêcher, de la part de ses employés, la négligence dans les petits détails de la vente, négligence qui produit des pertes, si l'on n'y prend garde.

L'homme qui joint la prodigalité à la parcimonie, au degré convenable est à peu près sûr de réussir dans la vente des cigares et des produits du tabac. Pour arriver à cette combinaison désirable, le point essentiel est de bien comprendre que les petites choses comptent aussi bien dans l'économie que dans les dépenses.

PETITES NOTES

En 1906, la récolte de tabac de la Nouvelle-Angleterre couvrira environ 17,000 acres; c'est une légère augmentation sur la dernière saison. La récolte est en retard de huit à dix jours.

* * *

Une de ces femmes qui ont de l'antipathie pour le tabac, entra l'autre jour dans un tramway et, s'adressant à un homme assis à côté d'elle, lui dit: "Chiquez-vous, monsieur?"

"Non, madame, lui répondit-il; mais si vous le désirez, je peux vous procurer une chique de tabac".—"Lippincott's Magazine".

Le vendeur qui gagne le salaire le plus élevé est ceui qui rapporte le plus. Ne vous encombrez pas d'un vendeur qui ne gagne jamais un bon salaire; il ne rapporte rien.

LE TABAC EST ANTISEPTIQUE

La théorie ayant cours communément que les fumeurs jouissent d'une immunité contre certaines maladies est appuyée par une autorité telle que le "London Lancet". Toutefois ce journal dit que ce n'est pas la nicotine qui détruit les microbes dans les fosses nasales et dans la bouche.

La nicotine est un fort désinfectant; mais la quantité de ce poison existant dans la fumée du tabac est excessivement faible, et il est intéressant de savoir que la matière huileuse absolument vénéneuse qui s'accumule dans un tuyau de pipe ne contient aucune quantité appréciable de nicotine, dont l'élément principal est la pyridine, huile très vénéneuse.

La fumée du tabac a des propriétés très microbicides, dues à la présence d'une substance antiseptique commune et très puissante, la formaldéhyde, que le cigare produit en plus grande quantité que la pipe et la pipe en plus grande quantité que la cigarette. Bien qu'il y ait assez de formaldéhyde dans la fumée du tabac pour exterminer une armée de microbes, cette quantité n'est pas suffisante pour exercer une action nuisible sur l'organisme du corps humain.

DE L'ACHAT DES CIGARES

La nature humaine est affligée des mêmes travers dans le monde entier ; il est donc probable que, dans une boîte, les plus beaux cigares sont placés dans la rangée supérieure, ce qui ne veut pas dire que les cigares des autres rangées soient faits d'un tabac de qualité inférieure, mais que c'est dans la rangée supérieure que se trouvent les cigares à l'enveloppe la plus unie, au meilleur aspect et les mieux faits.

Comme en général les feuilles soyeuses brûlent mieux et plus également que les feuilles plus rudes, l'acheteur judicieux choisira un cigare parmi ceux des rangées intérieures, où les cigares peuvent n'être pas en aussi bonne condition que ceux du dessus.

Pour faire cela sans détruire l'apparence générale, tenez la boîte sens dessus dessous, ouvrez le couvercle de haut en bas avec soin et lentement jusqu'à ce que vous ayez accès, par exemple, à la troisième rangée; prenez-y un cigare, examinez-le et remettez-le à sa place. Répétez cette opération trois ou quatre fois jusqu'à ce que vous tombiez sur un cigare qui semble être le plus mal fait et qui ait l'apparence la plus grossière; conservez ce cigare pour le fumer et replacez la boîte telle qu'elle était quand vous l'avez prise; le fait de retirer un ou deux cigares [à différentes reprises, non en une seule fois] ne gâtera pas l'empaquetage.

Si ce cigare à l'aspect peu engageant brûle bien et a le goût et l'arôme auxquels vous vous attendiez pour le prix payé, le reste de la boîte sera également bon, car cette manière de procéder constitue une épreuve sévère.

Si les cigares sont en paquets, il est très simple d'extraire du milieu du paquet quelques cigares pour les examiner. Pour les manilles en paquets de dix, choisissez en un dans les rangées inférieures des paquets.

LE TABAC EN ONTARIO

On rapporte que cette année les cultivateurs du comté d'Essex, Ontario, plantent plus de tabac cette année que jamais auparavant. La déclaration du gouvernement au sujet d'une plantation de tabac expérimentale a stimulé l'intérêt des cultivateurs.

Ceux-ci ont fait eux-mêmes des expériences pendant des années et pensent qu'ils peuvent produire maintenant du tabac meilleur qu'autrefois. Les feuilles de tabac de certaines espèces ont déjà été vendues facilement à des manufacturiers canadiens.

Les récoltes de tabac des comtés d'Essex et de Kent, Ontario, ont été évaluées pour 1905 à $104 par acre, soit en tout à $686,400 pour une production totale de 8,580,000 livres, récoltées sur une superficie de 6,600 acres. Le rendement moyen a été de 1,300 livres par acre et le prix moyen d'environ 8 cents.

L'année dernière, le rendement moyen par acre aux Etats-Unis, tel qu'estimé par le département de l'Agriculture, a été de 830 livres par acre, et le prix moyen de 7½ cents la livre.

LE TABAC DANS LE MONDE

Les Etats-Unis tiennent la tête de toutes les autres nations pour la consommation totale du tabac, tandis que la Belgique occupe le premier rang pour la consommation par tête. L'Allemagne et la Russie sont les deux seuls pays, autres que les Etats-Unis qui aient une consommation totale de plus de cent millions de livres.

Bien que l'usage du tabac, puisse être regardé à peu près comme universel, [tous les pays toutefois n'offrent pas d'augmentation dans la consommation de ce narcotique pendant la période la plus rapprochée de nous], la consommation par tête dans les différentes contrées présente les plus grandes variations, comme on peut s'en rendre compte par le tableau suivant préparé par le Bureau des Statistiques, du Département du Commerce et du Travail. Ce tableau indique la consommation totale et la consommation par tête du tabac dans les principaux pays pour l'année la plus récente où ces données ont pu être obtenues:

Etats-Unis	440,000,000	5.40
Allemagne	201,783,000	3.44
Russie	150,244,000	1.10
France	84,393,000	2.16
Royaume-Unie	83,378,000	1.95
Autriche	78,755,000	3.02
Hongrie	47,905,000	2.42
Belgique	44,273,000	6.21
Italie	34,549,000	1.05
Canada	15,400,000	2.74
Mexique	18,870,000	1.39
Australie	10,158,000	2.50

Il est bien entendu que les chiffres de la consommation par tête n'ont de valeur que par comparaison, quand on met en regard la consommation d'un pays et celle d'un autre pays, ou que l'on compare pendant un certain nombre d'années ce qu'a été cette consommation pour un même pays afin de voir si elle a augmenté ou diminué.

Ces chiffres n'indiquent rien au sujet de la capacité moyenne de consommation de la population qui fume réellement. La population mâle adulte, comprenant les personnes âgées de quinze ans, dans laquelle se trouve la majorité des personnes faisant usage de tabac, constitue normalement moins du tiers de la population entière, de sorte que le nombre donné dans le tableau ci-dessus pour la consom-

mation par tête devrait être multiplié par 3 pour obtenir un nombre se rapprochant davantage de la réalité. Dans les pays où les femmes sont adonnées à l'usage du tabac, la consommation par fumeur se rapproche davantage de la consommation par tête d'habitant. Dans ceux-tels les nouveaux pays, où le nombre des hommes est plus grand en proportion, cette prépondérance doit évidemment affecter le chiffre représentant la consommation du tabac. Si on compare des pays ayant des taux de naissance bas et élevés, comme la France et l'Allemagne, il faut tenir compte du nombre d'adultes relativement plus élevé dans le premier de ces pays, pour discuter les chiffres de la consommation moyenne.

Toutefois, le rapport du coût de l'article à la capacité d'achat du consommateur peut être regardé comme le facteur qui affecte le plus la consommation du tabac dans un pays.

Dans le cas de quelques contrées Européennes, où le commerce du tabac a été monopolisé par le gouvernement, nous donnons plus loin les chiffres des recettes brutes, qui correspondent à peu près aux dépenses générales du consommateur.

Le revenu total que le monopole du tabac rapporte à la France est de plus de 87 millions de dollars pour l'année 1902, ce qui équivaut à un impôt de $2.08 par tête. En divisant le revenu brut par la quantité officielle de tabac consommé, on peut déterminer la somme moyenne dépensée par le consommateur. Les chiffres du revenu brut sont aussi donnés pour l'Autriche, la Hongrie et l'Italie, tandis que, pour les autres pays, on ne peut citer que le montant des contributions indirectes. Le revenu net, c'est-à-dire les recettes brutes diminuées du coût du matériel et d'autres dépenses courantes servira à établir des comparaisons. Si on compare le revenu brut et le revenu net provenant des monopoles, on voit que la vente du tabac rapporte 61.5 pour cent de revenu net à l'Autriche, 63.4 pour cent à la Hongrie, 77.7 pour cent à l'Italie et environ le même pourcentage à la France. Pour les pays où la manufacture et la vente du tabac sont entre les mains de compagnies privées, on ne peut pas dire avec quelque certitude quel pourcentage de la production totale entre dans la caisse du gouvernement, sous forme de contributions indirectes.

Aux Etats-Unis, la valeur totale du tabac manufacturé a été, d'après le Douzième Recensement, en excès de $263,000,000, sans compter la valeur des tabacs importés et les profits de toute espèce qui sont relativement élevés dans le commerce du tabac.

Le revenu total du Gouvernement, qui est de $65,800,000, constitue un pourcentage du prix total payé par les consommateurs beaucoup plus faible que dans les pays d'Europe, excepté peut-être en Allemagne et en Belgique, où l'impôt sur le tabac est relativement peu élevé.

La Grande-Bretagne ne produit pas de tabac, mais importe tout celui qu'elle emploie. Ce tabac est principalement importé des Etats-Unis. Les droits sur le tabac sont très élevés en Grande-Bretagne; le revenu total fourni par le tabac à l'Angleterre est presque aussi élevé qu'aux Etats-Unis.

C'est en Italie, en France et dans le Royaume-Uni que la taxe sur le tabac semble être le plus élevée, et elle est le moins élevée en Belgique, au Mexique, en Allemagne et aux Etats-Unis. En somme, il est vrai que les pays où la taxe est le plus élevée ont la plus faible consommation et inversement; bien qu'il n'y ait pas de correspondance exacte entre ces deux faits. Cela est principalement dû à ceci: tandis que la taxe représente une très forte proportion du prix payé par le consommateur, de fortes taxes ou une taxe accrue peuvent avoir simplement pour résultat une diminution de la consommation de l'article le plus dispendieux et une augmentation de la consommation du tabac de qualité inférieure.

BOITES SPECIALES DE CIGARES

Si vous voulez engager un client à revenir à votre magasin, mettez de côté une boîte de cigares spécialement pour lui. Rien de meilleur pour activer les affaires. Quand un gentleman demande souvent la même espèce de cigares, offrez-lui de lui réserver une boîte pour son usage personnel; mettez à l'extrémité de la boîte [là où d'autres personnes pourront la voir] une étiquette portant les initiales de ce monsieur, ou son nom en entier s'il n'y voit pas d'objection, en grosses lettres. Au bout d'un certain temps vous pourrez avoir sur vos tablettes un certain nombre de ces boîtes spéciales; les clients vous interrogeront à ce sujet et vous demanderont de leur faire la même faveur.

Comme résultat, votre client passera devant beaucoup d'autres magasins sans s'y arrêter, afin de se procurer un cigare, de sa boîte réservée et il amènera probablement avec lui des amis qui l'aideront à vider cette boîte. Le client se trouve flatté de votre attention, et est fier d'avoir sa marque particulière. Ayez soin de ne pas servir aux étrangers des cigares provenant des boîtes spéciales, car le fait pourrait être découvert et causerait probablement la perte de votre client.

D'autre part, nous savons par expérience que vous pouvez malheureusement acquérir un client qui, profitant de ce qu'il a une boîte spéciale, vous demandera de lui faire crédit en vous disant: "Marquez à mon compte, M. le marchand, la somme de 2½ shillings que je vous paierai demain". Ce système une fois commencé, vous aurez la plus grande difficulté à le faire cesser, et, quand votre client vous devra 10 shillings ou davantage, vous risquerez de le perdre ainsi que votre argent. Ainsi donc, n'adoptez pas cette manière de faire. Soyez ferme et dites respectueusement à votre client que vos moyens ne vous permettent pas de faire crédit; vous payez tout au comptant pour profiter des escomptes et, par conséquent, c'est de l'argent comptant qu'il vous faut pour pouvoir continuer votre commerce. Bien entendu, il y a des exceptions à cette règle comme à toute autre, mais que ces exceptions soient peu nombreuses et ne se renouvellent pas souvent.

LE TABAC EN ARABIE

Le consul W. W. Masterson, à Aden, a envoyé au département du Commerce et du Travail l'intéressant rapport suivant sur le tabac en Arabie, dit "United States Tobacco Journal":

"Il est un article de luxe très répandu dans ce pays, c'est le tabac; son usage n'est pas particulièrement exclusif à un âge, un sexe ou une caste, presque tout le monde fait usage de tabac sous une forme ou sous une autre. L'indigène ne connaît rien de la forme séduisante du tabac à chiquer préparé en Amérique, et je n'ai jamais vu sur ce marché aucun de nos tabacs à chiquer manufacturés; mais il chique le tabac dans son état primitif, bien que la plus grande partie du tabac consommé le soit sous forme de tabac à fumer et de tabac à priser.

"Les indigènes ne fument pas ordinairement de cigares ou de cirgarettes; ils emploient plutôt la pipe en grès à tuyau court ou le houka. Cette dernière pipe est munie d'un support, d'un récipient en terre cuite pour le tabac placé en haut; un tuyau de caoutchouc de plusieurs pieds de longueur permet au fumeur d'aspirer la fumée qui passe à travers un réservoir d'eau. Ces grandes pipes se voient ordinairement dans les maisons des personnes aisées; souvent elles sont munies de plusieurs tuyaux et les fumeurs s'asseoient en cercle autour de la pipe et fument à leur tour, en se passant de mains en mains le tuyau ou les tuyaux suivant le cas pour y tirer quelques bouffées.

"Le tabac à priser n'est pas employé ici comme chez nous, bien qu'on rencontre parfois une personne qui prise; le tabac à priser est ordinairement mis sous forme de boulettes de la grosseur d'un oeuf de rouge-gorge et les Arabes placent une de ces boulettes entre la lèvre inférieure et les dents. Cette manière d'employer le tabac à priser est commune dans la classe des travailleurs

$50,000 de Beaux et Excellents Articles de Fumeurs

A VENDRE A BON MARCHÉ.

Ci-suit la nomenclature d'une partie de ces articles: Pipes tout en bruyère, avec et sans étuis, monture en argent ou en or; Fume cigaree et Fumo-Cigarette, avec montures de fantaisie des plus nouvelles; Sacs à tabac en cuir, chamois et caoutchouc de toutes sortes; Bouquins d'ambre et de caoutchouc pour réparer les pipes; immense assortiment de Cannes dans tous les prix et pour tous les goûts. J'ai toujours en stock, en plus des articles mentionnés, de 400,000 à 500,000 Cigares, tant Domestiques qu'Importés, que j'achète à des conditions assez avantageuses, pour défier toute compétition. La vente annuelle de 400,000 lbs de Tabacs Canadiens en feuilles est une preuve évidente, que je suis en relations continuelles avec les meilleurs planteurs, et que je puis fournir d'excellentes variétés. Visite ou correspondance de toutes les parties du Dominion, recevront mon attention immédiate.

JOS. COTÉ

Importateur de Pipes et Marchand de Tabacs en Gros

186-188 RUE ST-PAUL

Entrepôt, 119 rue St-André, QUEBEC. Phone 1272.

SUCCURSALE sous le nom de "El Sergeant Cigar Store,"

179 rue St-Joseph, QUEBEC,

Phone 2097.

et presque tous les coolies que l'on rencontre ont leur lèvre inférieure gonflée par une boulette de tabac à priser. Ce tabac est préparé ici avec du tabac en poudre ordinaire, du sucre brut et de la potasse.

"Le port d'Aden étant un port franc, la fabrication des cigarettes turques et égyptiennes pour l'exportation y a pris de grandes proportions et, comme le droit sur le tabac est élevé à Hodeidah, en territoire turc, cette place est devenue le centre de distribution du tabac dans toute l'Arabie méridionale.

"L'année dernière, il a été importé à Aden 60,532 livres de tabac manufacturé et presque tout ce tabac était sous forme de cigarettes ou de cigares. Sur cette quantité, 12,376 livres provenaient des Etats-Unis et 12,656 d'Angleterre.

Le tabac de ces deux provenances était en cigarettes faites en partie avec du tabac américain et en cigares de l'Inde, des Straits Settlements et d'autres contrées asiatiques productrices de tabac.

"Le principal commerce de tabac ici, et celui qui est important pour nos marchands, est le commerce d'importation de tabac non manufacturé. Ce tabac arrive en balles rondes pesant chacune trois à quatre cents livres.

"L'année dernière, la quantité de tabac non manufacturé importé à Aden s'est élevée à 7,699,766 livres, d'une valeur de $467,827; 4,480 livres provenaient d'Italie, 2,800 d'Abyssinie, 18,956 des pays du Golfe de Perse, 78,988 de Grèce, 153,384 de la Turquie d'Europe, 248,948 d'Asie Mineure, 2,033,262 des ports arabes voisins et 5,052,236 de l'Inde. Presque tout le tabac reçu de l'Italie, de la Grèce, de la Turquie d'Europe, et de l'Asie Mineure a té importé pour la fabrictaion des cigarettes égyptiennes, destinées à l'usage des Européens qui habitent le pays, à être vendues à bord des steamers faisant escale et à l'exportation. Le reste, importé des ports arabes voisins et de l'Inde, n'est employé que par les indigènes.

"Les prix varient de plusieurs dollars par livre pour le tabac à cigarettes à plusieurs cents par livre pour le tabac indien le plus commun. Il est à se demander si le tabac cultivé en Amérique satisferait le goût de ce peuple; mais le marché du tabac est considérable ici et je ne vois pas pourquoi nos marchands de tabac n'en obtiendraient pas leur part".

LE TABAC EN FRANCE

L'Etat français a retiré l'an dernier du monopole des tabacs un bénéfice net de 368,044,274 francs. Il a vendu dans les 46,604 bureaux, 85,846,000 livres de cigares, cigarettes, scaferlatis, carottes à chiquer et poudre à priser, soit 1,607,723 livres de plus que l'année précédente.

La consommation par tête est de 1.94 livre de tabac à fumer et de 4 oz. de tabac à priser.

Le département du Nord, est celui dans lequel on fume le plus: 4.5 livres partête; celui de la Lozère est celui dans lequel on fume le moins: 1 livre par tête.

Outre les bénéfices réalisés par l'Etat, 85,000 personnes vivent de la vente des tabacs. Ceux-là ne doivent pas trouver que tout s'en va en fumée.

LES RACES DE TABACS

Sous le titre "Delle razze dei Tabacchi, Filogenesi, Qualita ed uso," M. le docteur-professeur O. Comes, de l'Ecole supérieure d'Agriculture de Portici et auteur de nombreux travaux déjà bien connus sur le tabac et son histoire, vient de publier un ouvrage sur lequel nous croyons devoir attirer l'attention des lecteurs.

Depuis quelques années on a souvent insisté sur la valeur de cette plante au point de vue de la culture en grand, et nous avons vu, en effet, certaines plantations rapporter à leurs propriétaires des bénéfices importants. Dans d'autres cas, malheureusement, il n'en a pas été de même.

A quoi sont dus ces succès, à quoi sont dus ces échecs? Les premiers sont, peut-on dire, très souvent dûs au hasard, la graine se trouvait dans de bonnes conditions, les seconds sont dûs à des manques de précaution, à l'absence d'une étude sérieuse des races qui convenaient à la culture, et à la non sélection des graines.

Le travail de M. Comes, dont nous résumerons sommairement certaines parties, il comporte 238 pages in-4o, sera de la plus grande utilité pour tous ceux qui désirent établir des plantations.

Dans l'introduction que l'auteur consacre à l'importance industrielle de la phyllogénèse des races de tabac, il passe successivement en revue: influence du climat et de la station, précocité, hétérophyllie, formes typiques originelles, association de formes, origine de races, variation du produit avec la race, sélection.

Le reste du travail est consacré à l'étude des nombreuses races et de leurs variétés et formes.

D'après les études faites par M. le professeur Comes, il résulte que toutes les races de tabac actuellement connues, sont le produit du croisement de deux ou trois races typiques primitives. Les croisements ont dû avoir lieu en Amérique depuis les temps précolombiens, comme l'indiquent les descriptions (quoique sommaires et imparfaites) des races diverses de tabacs cultivées par les indigènes du Mexique, faites par les auteurs espagnols.

En effet, les Espagnols ont, dès leur occupation des terres mexicaines, noté la diffusion de la culture du tabac et indiqué les diverses races cultivées. Les Portugais ont indiqué d'autres races cultivées au Brésil. Il est donc de toute évidence que de temps immémorial les indigènes précolombiens cultivaient différentes races de tabac dans les régions intertropicales.

Les indigènes n'avaient probablement pas connaissance des modes de fécondation, mais les insectes arrivaient en allant d'une fleur à l'autre à obtenir une fécondation croisée et le produit de ce croisement à son tour allait se mélanger aux plantes primitives. Les insectes étaient plus que suffisants pour arriver à force de croisements à transformer la race primitive et légitime en race croisée et bâtarde. Les races locales constituées et les caractères fixés dans les hybrides comme dans les races déterminées, ce n'est que beaucoup plus tard que l'on a pu faire quelques essais de sélectionnement, et ceci seulement par des peuples civilisés. Cette sélection a dû être guidée par l'examen détaillé des différences qui se rencontrent dans la qualité des produits, dérivés de telle ou telle race déterminée; ce travail a été entrepris depuis quelque temps surtout avec sagacité par les cultivateurs de tabac de l'Amérique du Nord.

Si l'on passe en revue les races de tabacs cultivées actuellement on remarque que le plus grand nombre d'entre elles sont formées par les variétés *havanensis* et *brasiliensis*.

Dans le produit fourni par une race, le *havanensis* à servi à accroître et à améliorer l'arome et le *brasiliensis* à augmenter la substance et le poids de la feuille.

Le poids et l'arome sont les qualités principales, ce sont les bases de la spéculation industrielle du fabricant.

Si par suite d'une longue culture, ou des conditions climatériques, les caractères du *brasiliensis* s'atténuent dans les descendants, le produit diminuera en poids, et d'autre part, si les caractères du *havanensis* diminuent le produit perdra en arome.

De tout ceci, il résulte que la sélection des graines est absolument nécessaire pour conserver les types qui autrement perdent leurs caractères qui vont en se dissociant.

M. Comes fait voir que dans les tabacs commerciaux, la grandeur, le poids, la couleur, l'élasticité et la combustibilité des feuilles dépendent en grande partie des conditions de culture et de terrain; d'autre part, la qualité organoleptique, la force, le goût, l'aro-

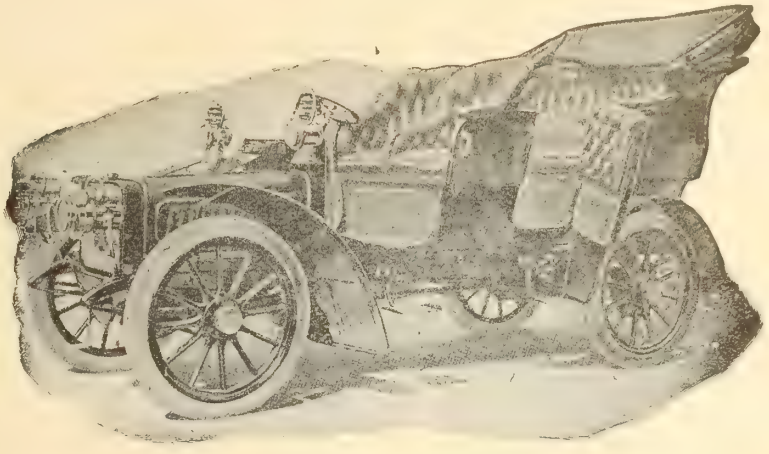
L'Unique

DECAUVILLE

LIVRAISON IMMEDIATE

Garantie pour 365 jours

CARROSSERIE de..... LUXE :



PNEUS MICHELIN

DOUBLE PHAETON

Entrées Latérales. **Capote Américaine Ordinaire.**

" Rien ne sert de courir, il faut arriver à point."
Avec une **Decauville** on arrive toujours au but.

Nous pouvons fournir sur les châssis Decauville tous les Modèles de Carrosserie qui nous sont demandés.....

Sur demande nous envoyons le catalogue franco, ainsi que tous renseignements désirés.

The Canadian Motor Car Company

Bureaux: 25 rue St-Gabriel. **Salle d'Exhibition:** Ancienne Manufacture Davis, Cote Beaver Hall

MONTREAL.

me, sont dûs principalement à la race cultivée.

La quantité de nicotine produite force au tabac est plus forte dans les races issues des variétés *fruticosa, lancifolia* et *brasiliensis,* elle va souvent en diminuant de la première à la dernière, et cette quantité est la moins forte dans les races issues des variétés *virginica, havanensis* et *macrophylla,* diminuant souvent aussi de la première à la dernière; la douceur du goût et la suavité de l'arome prédominent dans les races qui appartiennent au groupe des *virginica, havanensis* et *macrophylla* entre lesquelles le *havanensis* excelle pour la finesse et l'arome et le *macrophylla* pour la douceur du goût.

L'industriel s'il veut avoir un tabac fort devra faire choix des variétés de *fruticosa,* surtout pour les fortes poudres à priser; s'il doit avoir des tabacs légers, parfumés et à goût doux, pour cigarettes par exemple, il devra choisir les tabacs du deuxième groupe, parmi lesquels la douceur augmente du *virginica* à la variété *macrophylla;* s'il veut obtenir le maximum d'arome, il devra choisir les races de *havanensis* (tabacs de Cuba et de Sumatra) et s'il veut obtenir la plus grande douceur du goût il devra choisir les races de *macrophylla* qui sont spécialement représentées dans les cultures des *bassma* turcs.

D'où il résulte:

1o. Que toutes les races de tabac cultivées actuellement sont produites par des croisements de deux ou plusieurs variétés types.

2o. Que la qualité industrielle de chacune de ces races dépend des variétés qui les ont constituées;

3o. Les caractères qualificatifs sont plus saillants dans la variété hybride typique que dans les sous-variétés.

L'examen phylogénétique qui révèle le mode de dérivation ou de formation de chaque race de tabac, indiquera les moyens à employer pour la création de nouvelles races ou pour l'amélioration des races existantes dont les qualités primitives diminuent graduellement, ainsi que nous l'avons déjà dit.

M. Comes rapporte toutes les formes cultivées appartenant au *Nicotiana tabacum* aux variétés suivantes: *fruticosa, lancifolia, brasiliensis, virginica, havanensis,* dont il donne, dans l'ouvrage auquel nous faisons allusion, des figures représentant le port de la plante et certains détails morphologiques.

Dans la première de ces variétés se rangent les hybrides:

a) *Fruticosa* x *brasiliensis* x *havanensis*: Tabac Carabobo du Vénézuela.

b) *Frutivosa* x *brasiliensis* x *lancifolia*: Tabac de Chine et tabac Silvot de Java. Le tabac de Chine paraît sûrement d'origine américaine, il aurait été cultivé vers la fin de la période précolombienne et introduit par les Portugais au Brésil, d'où il aurait passé aux Indes, puis au Japon. Il aurait été amené en Chine dans la seconde moitié du XVIIe siècle.

c) *Fruticosa* x *brasiliensis* x *macrophylla*: Tabac du Népaul.

d) *Fruticosa, brasiliensis, lancifolia, macrophylla*: Tabac Doniaku, de Amalapur et Godoway (Indes anglaises). Cette race qui possède dans ces parents des variétés serait obtenue d'après M. Comes par l'hybridation des races chinoises (fruticosa, x brasiliensis, x lancifolia) et nepalaise (fruticosa x brasiliensis x macrophylla).

e) *Fruticosa,* x *brasiliensis* x *havanensis* x *macrophylla*: Tabac cimarron du Mexique. Cette race bien connue fournissant un tabac très fort est un hybride entre la race fruticosa x brasiliensis x havanensis, qui se cultive sous le nom de Carobobo et le macrophylla purpurea qui était cultivé au Mexique avant la découverte de Christophe Colomb. A la même race appartiendrait le tabac Aimpo-Kobe du Japon, introduit dans ce pays par les voyageurs portugais en 1605 dans les environs de Nagasaki. Les races Fuji et Mito-Kokufu du Japon, la race Hoonan de Chine, certains tabacs de Java, le tabac de Singapour, le tabac de Latakia (Syrie) et ses sous-variétés, le Samsum et le Baffra d'Anatolie, le Persotcia et le Prevista de Drama (Macédoine), le Moro de Cori (Italie) et le Szalote de Hongrie possèderaient une parenté analogue.

Toutes ces races sont plus ou moins cultivées et sur certaines d'entre elles la Revue a déjà insisté à diverses reprises entre autres sur le tabac de Latakia dont il a été souvent parlé dans ces derniers temps et qui subirait au dire de certains descripteurs, des manipulations que d'autres n'ont pas observées et semblent avoir même été signalées plutôt pour discréditer la valeur de ce produit recherché.

f) *Fruticosa* x *lancifolia* x *brasiliensis* x *havanensis,* x *macrophylla*: Doniaka Chodiaker de Amalampour et Godway. Ce tabac est très cultivé aux Indes comme celui que nous avons cité plus haut sous le nom de Doniaka et qui aurait une origine un peu moins complexe; c'est le produit qui arrive dans le commerce sous le nom de Est Indian Tobacco, Ostindischen Tobak et Herzblatterigen Tobak. Dans la présidence de Madras, cette culture occupe 48,000 acres répartis comme suit:

Cormbatore et Madura. .	16,000 acres
Godavin.	11,000 —
Kistria	21,000 —

Le meilleur tabac pour l'exportation est produit par le district de Godavin, il est cultivé sur des terrains d'alluvion dans le Delta.

A une même origine se rapportent encore les tabacs: Karchiaku (Amalapur, Godoway), Sattivilatti et Adukuviletti, Chedambasan, Irinomalh, South Ascot, Oosikeppel et Karnukappel (Dindigal, Madura), le tabac de Semaor qui est probablement une des races indiennes précitées introduites en Afrique par les Anglais.

A la variété *lancifolia,* la seconde des variétés admises par le professeur Comes se rapportent trois groupes principaux de variétés, le type entrant encore dans d'autres groupes comme nous l'avons déjà vu plus haut.

a) *Lancifolia* x *brasiliensis*: Tabac de l'Equateur (République de l'Equateur), dont le produit est exporté principalement par les ports de Esmeralda et de Guayaquil; c'est aussi peut-être cette même race que l'on cultive sous le nom de Barpanguiba en Colombie.

b) *Lancifolia* x *brasiliensis* x *havanensis*: Tabac de la République de Saint-Domingue. Sans pouvoir nous appesantir sur ce produit, rappelons que l'auteur, M. le professeur Comes, insiste sur l'importance de cette race originelle qui aurait été l'origine du tabac à feuilles étroites cultivé dans le Kentucky.

A cette forme hybride type se rattachent les variations: Toolde (Vera-Cruz, Mexique); Kentucky. Les centres de cultures de ce dernier sont dans le Kentucky: environs de Hopkinsville, Paducal dans le comté de Mac Crachen, Mayfield dans celui de Graves; dans le Tennessee; Clarlsville dans le comté de Robertson et Martin dans celui de Weakley. Le Burley (Etats-Unis d'Amérique) très estimé, l'Obourg, l'Appelterre, le Grammont de Belgique et de Hollande, le Dragon vert du Pas-de-Calais, le tabac du Nord (France), du Lot, le tabac d'Alsace, le tabac à feuilles aigues du Pflals (Allemagne), le Cattaro, le Salento et le Beneventana d'Italie, le Missolunghi (Grèce), le latakia (Syrie) qui a de l'analogie avec la race du même nom appartenant à la variété *fruticosa,* et dont nous avons indiqué déjà plus haut la parenté; le Valam (Indes), Katarumona (Kwmool, Indes), Kuchivilatta (Soutte Ascot, Indes, Valikappal, Monikoppal, et Arumackappal, trois races du district de Madura (Indes) et très semblables entre elles), c) *lancifolia* x *brasiliensis* x *havanensis* x *macrophylla;* le type de cette subdivision serait le tabac connu sous le nom de Chimax et qui aurait été obtenu aux Etats-Unis par le croisement White-Burley et Sterling. Ce tabac paraît être destiné à avoir dans l'avenir une très grande importance, car il possède toutes les qualités des tabacs supérieurs.

Dans ce groupe de variétés viennent probablement encore se ranger toute une série de races du Kentucky que l'auteur n'a guère pu étudier et dont plusieurs peuvent être de grande valeur pour la culture.

A la variété *brasiliensis* se rapportent encore les races dans lesquelles entrent cette variété dans les énumérations précédentes les races suivantes:

a) *brasiliensis* x *havanensis*: tabac du Brésil connu sous le nom de Petum et provenant en grande partie de la province de Bahia, puis en seconde ligne du Para, Rio-Grande, Sao-Paulo, Minas. Les races de cette origine se subdivisent en Bahia, Sao-Paulo, Chilena piccala d'Ito, Chileno grande d'Ista et plusieurs autres races du Paraguay.

Les districts de production de Bahia sont d'après la valeur du produit:

Tabac du Brésil supérieur: Cruz des Almas, Mattas de San Félix, San Gonzalo.

Curralinho: tabac bon mais inférieur au précédent.

Coxoeira: tabac de qualité s'exportant dans le nord des Ottens-San-Felix.

Alagoinhas: tabac médiocre s'exportant surtout vers la France.

Nazareth: tabac léger, arome fin, exporté vers le Portugal.

Baixe-Grande: tabac introduit depuis peu dans la culture, qui pourrait s'améliorer.

Santo-Amaro: tabac assez grossier, bon à pulvériser.

De tous ces tabacs la récolte cesse en janvier, l'exportation a lieu au printemps par Bahia.

Le tabac d'Amersfort, Neder Veluwe, Over Veluwe, Maas et Waal, Lede de Hollande, le Lot-et-Garonne, Ille-et-Vilaine, Isère de France; le Schaufeltabak d'Alsace et du Palatinat, le Spadon de Chiravoll d'Italie appartiennent tous au même hybride.

b) *brasiliensis* x *havaniensis* x *macrophylla* fournit le tabac de Pernambouc, qui, très apprécié en Europe pour son arome et sert surtout dans la fabrication des cigarettes (Tauri cigarettes).

A cette même race hybride appartiennent les tabacs: Conception (Chili), Porto-Rico, Brazilian (Etats-Unis), tabacs de Floride, le Maryland, dont le nom est très connu, car c'est une des races les plus recherchées. On distingue dans le Maryland toute une série de formes, car cette plante varie énormément tant par la forme que par le coloris de ses feuilles. A la même race appartiennent aussi les tabacs de l'Ohio, de Missouri, Big Frederick, Marigold, Sterling, Tennesse red, Ruffled-leaf, Landreth, Granville, County Yellow, Evans ou Cinnamon scented, tous de l'Amérique du Nord; le Fredrichthaler et la Godndie (Palatinat), Breisgauer et Br[illegible] (Alsace), Buhlerthaler (Allemagne), Sa[illegible]oie (France), Deinze (Be[illegible]), Gartenblatter et une série d'autres de Hongrie, le Nostranodel Brenta d'Italie, le Secco a Rigadio de Sardaigne, l'Adrianopoli, Saloniki de Turquie, le Stolach et Linbusky d'Herzegovine, une série de formes d'Algérie: Arby turkish, Spaza, Chebli, Beni-Schafom.

Le Caplad Tobacco, ou tabac du Cap, cultivé dans le Sud de l'Afrique, correspondrait par ses caractères au Pernambouc cité plus haut. C'est encore à la même race que se rapporte le tabac de l'Uganda, le Yedarit de Nubie; des formes du Japon et de Chine, des Indes, sur lesquelles il n'y a pas lieu d'insister ici.

A la variété *virginica* se rapportent les quatre races suivantes:

a) Virginica x *brasiliensis* x *havanensis,* qui comprend naturellement la race typique de Virginie, introduite en 1616 de l'Amérique du Sud en Virginie sous le nom de Amazonenpetum et dénommée aussi Oroonoko. Depuis la mise en culture de cette race se sont constituées toute une série de formes secondaires. Celles-ci peuvent se classer comme suit:

Pour obtention de tabac jaunâtre: Goock, White Stem Orinoco, Yellow Orinoco, Hester, Bradley, Tilly, Yel-

LE SUCCES PERMANENT
DANS LA
VENTE DES CIGARES
Dépend en grande partie de la Qualité des Cigares Vendus.
Vendez
Hogen-Mogen, 5c.
ET
Royal Sport, - 10c.
Leur qualité commande la vente.
Ils donnent satisfaction au client et profit au marchand.
THE SHERBROOKE CIGAR CO., - SHERBROOKE, Que.

low Prior, Lacks, Primus (Kentucky), Tuckahoe.

Pour la fabrication locale: Bonanza, Flannagan, Hyco, Conqueror, Bullion, Long leaf Goock.

Pour la mastication: Sweet (little) Orinoco.

Pour l'exportation: Blue Prior, Medley Prior, Beat All, Orinoco broadleaf, Kentucky Yellow, One Sucker, Lacks, Yellow Mammoth.

Ces races présenteraient entre elles des hybridations secondaires, sur lesquelles nous ne pouvons d'ailleurs, pas plus que sur les premières, insister ici.

b) Virginica x *brasiliensis* x *havanensis* x *lancilolia.* La série d'hybrides de cette origine comporte toute une série de types de l'Amérique du Nord, plus ou moins cultivés et en général de bonne valeur.

c) Virginica x *brasilie* x *nsishavanensis* x *macrophylla.* A cette série de races se rapporte une nombreuse catégorie de tabacs des Etats-Unis de l'Amérique du Nord, de même qu'à la série.

d) Virginica x *brasiliensis* x *macrophylla* x *lancifolia,* races sur lesquelles nous ne voulons pas insister, car aucune ne semble avoir été cultivée en dehors de cette région où elles donnent, plusieurs d'entre elles au moins, des qualités très estimées sur les divers marchés. A la variété *havanensis* se rapportent, outre les plantes dont nous avons déjà parlé, deux races spéciales: *a*) havanensis, brasiliensis, dont il a été déjà question sous la rubrique brasiliensis x havanensis, et *b*) havanensis x macrophylla.

Dans le premier de ces hybrides se forment deux catégories: Seed-Leaf et Spanish, dont les sous-races sont largement cultivées aux Etats-Unis, entre autres le "Connecticut seed-leaf," dont la production se compte par millions de livres dans la Pennsylvanie, l'Ohio, le Connecticut, le Wisconsin, le district de New-York.

Les races de Spanish sont également cultivées dans les Etats-Unis; le Spanish typique qui a comme synonymes: Sweet-Scented, Havana Seed, tabac de Baltimore, tabac de Californie, est surtout cultivé dans le Connecticut, la Pennsylvanie, le Wisconsin, le Massachusset, l'Illinois, le district de New-York, la New-England.

Quant à l'hybride *b*) *havanensis* x macrophylla, la forme la plus importante est le tabac de la Havane (Cuba), dont la culture fut introduite en 1580 à Cuba par les Espagnols qui en avaient importé les graines du Yucatan. C'est à ce groupe de races que se rapporte le Vuelta-Abajo de Cuba qui a fait la fortune de cette région depuis la fin du XVIIIe siècle, époque à laquelle on s'aperçut que c'était de là que provenait la meilleure qualité de tabac de cette île. La production de tabac de Vuelta-Abajo atteint environ 200,000 balles; les produits se répartissent en 12 qualités, que nous ne croyons pas devoir énumérer ici, bien que pour le producteur d'autres régions il serait utile de connaître les qualités de ces produits, afin de rechercher si certains ne pourraient pas être introduits dans d'autres régions. Mais, faute de place, nous devons, pour ces renseignements, renvoyer le lecteur, désireux d'approfondir cette question, au travail original de M. le professeur Comes.

Le Partido ou Cabannas, le Remedios de Cuba et le tabac du Mexique, celui du Honduras, de Manille, une série de tabacs de Java et de Sumatra, parmi lesquels le célèbre Deli-Tabak, ont une origine analogue. Nous n'avons pas à insister sur ce dernier produit qui a vivement fixé l'attention des planteurs coloniaux et sur lesquels de grandes monographies ont été écrites, monographies dont la Revue a eu l'occasion de parler fréquemment. Le tabac, dit de Saïgon, provenant de la Cochinchine et de l'Annam, le tabac persan, le Aya-Soluk d'Anatolie et le Myrodatas de Grèce sont de même origine hybride. La race de Cochinchine proviendrait de graines de Deli cultivées en Cochinchine.

Dans le groupe de la variété *macrophylla* outre les séries déjà citées plus haut, il faut signaler le *Macrophylla havanensis* qui a donné naissance au tabac de Cuba. Ce tabac se cultive sur les côtes de la partie orientale de Cuba, dans le voisinage de Trinidad de Cuba, Puerto Principe et Signa. Parmi les races de cette origine on peut encore citer le Yara cultivé à Santiago de Cuba et dont la production est d'environ 15,000 balles. Les districts de production sont: Yara, de belle qualité, exporté surtout en Amérique centrale, au Canada et en Allemagne et Mayara et Gibara, de qualité moins bonne. Le Varinas de Vénézuéla, et l'Orinoko ou tabac vénézuelien de même origine, le Yaka ou Xanthi-Yaka, le Makala, le Kawala, le Salomki de Macédoine et quelques autres formes secondaires appartiennent au même groupe hybride. Dans le groupe des tabacs Xanthi, on distingue surtout trois qualités Yaka, Karsi-Yaka, Baira, Orta-Keny et Djebel, les trois dernières sont les moins appréciées, la dernière est cependant très délicate, mais aussi très combustible. Les deux premières sont très estimées, le Yaka surtout étant particulièrement parfumé.

L'hybride *macrophylla* x *purpurea* x *fructicosa* x *brasiliensis* x *havanensis,* n'a pour la culture guère d'importance, et semble être surtout de valeur horticole.

Si nous avons tenu à insister un peu longuement sur les données du travail de M. le professeur Comes, c'est que nous tenions à donner une simple idée de la quantité de renseignements que l'on trouve dans ce livre, qui a demandé un travail immense à son auteur. Nous désirons ainsi insister sur le fait que c'est, pensons-nous, le premier des auteurs qui ait tant attiré l'attention sur l'origine hybride des races cultivées, et nous croyons que M. le professeur Comes est dans la vraie voie.

Il serait vraiment intéressant d'établir pour d'autres plantes de grande culture des recherches aussi complètes, qui amèneraient sûrement des résultats inattendus. Certes, pour beaucoup d'autres plantes tropicales, qui sont vivaces et non annuelles, les études sont plus compliquées, mais la question n'est pas pour cela insoluble. Il serait nécessaire que l'on recueille avec soin des matériaux de toutes les plantes cultivées en grand et que l'on tienne note soigneusement, ce qui n'a pas toujours été fait, de l'origine des graines qui ont servi à faire les plantations.

Nous ne sommes guère partisan des variations spontanées; si l'on admet l'hybridation artificielle, pourquoi l'hybridation naturelle, par les insectes, le vent, ne pourrait-elle donner des résultats inattendus?

L'hybridation naturelle nous semble avoir joué et joue encore un très grand rôle dans la constitution des variétés de culture, peut-être aussi grand, si pas plus grand que les facteurs extérieurs.

E. D. W. (La Quinzaine Coloniale).

Nous attirons spécialement l'attention de nos lecteurs, sur l'annonce de la maison Jos. Côté, importateur d'articles de fumeurs, et marchand de tabac en gros, de Québec. Nous pensons que cette importante maison est en mesure de faire d'excellentes transactions à l'avantage des marchands que cette ligne intéresse.

On nous informe que sous peu les fameuses cigarettes "Sweet Caporal", auront un nouveau home; en effet il paraîtrait que l'American Tobacco transporterait sa manufacture et ses bureaux à St. Henry, où elle fait construire une importante bâtisse, dont le coût sera d'au moins $250,000. Les travaux commenceront sous peu, car les plans sont actuellement entre les mains des architectes.

Les nombreuses personnes qui visitent le Parc Sohmer ne manqueront pas d'être attirées par les magnifiques enseignes électriques installées par MM. B. Houde Cie, Ltée, pour leur tabac **Red Cross** et l'autre par l'Empire Tobacco Co. pour le tabac à chiquer **Bobs.**

Avec son esprit d'entreprise habituel, l'American Tobacco a fait disposer sur le parcours des tramways, près du Parc Dominion, deux immenses affiches murales annonçant, l'une les cigarettes égyptiennes de la marque **"Mogul"**, et l'autre le tabac à fumer **"Old Chum"**.

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

THE AMERICAN TOBACCO CO. OF CANADA

Cigarettes.	Par mille
Richmond Straith Cut No 1, 10s.	12.00
Pet, 1/10..	12.00
Sweet Caporal, en boîtes de 10....	8.50
Athlete, boîtes de 10 ou pqts 10s	8.50
Old Judge, en boîtes de 10s..	8.50
Majestic, 20s..	8.25
New Light, [tout tabac] 10s..	8.50
Sub Rosa [tout tabac]	8.50
Derby en pqts de 6 [600] 3.93; 10s	6.55
Old Gold, 6's (600) 3.78; 1/10s...	6.30
Prince, 7, [700] 4.02; 10s..	5.75
Sweet Sixteen, pqts, 7s, 4.02; 10s.	5.75
Murad, Turques, bouts en papier	12.00
Mogul, Turques, bouts en papier ou en liège	12.00
Mogul Magnums, bouts en papier.	16.00
Dardanelles [Turques] bouts en papier 12.25, en liège ou argent.	12.50
Yildiz [Turques] Bouts en or, 10s.	15.00
Yildiz Magnums, Bouts en papier, en liège ou en or, 10s. et 100s.	20.00
Virginia Brights, bte de 600, 3.50 .	5.83
High Admiral, 10s....	7.00
Gloria, 7s [700] 4.02; 10s..	5.75
Guinea Gold..	12.00
Otto de Rose, 10s..	12.50

Tabacs à cigarettes.	La lb.
B. C. No 1, pqts, 1/12, btes 5 lbs..	1.00
Puritan, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Athlete, boîtes ou paquets, 1/12s, boîtes 5 lbs....	.90
Derby, en tins, ¼s....	.95
Vanity Fair, pqts, 1/8s, btes 5 lbs.	1.20
Sultana, pqts, 1/12s, btes 5 lbs...	1.00
" ½ & 1 lb, pqts, btes 5 lbs.	.96
Gloria, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Southern Straight Cut, paquets, 1/12s, btes 5 lbs....	.85
Old Judge, pqts, 1/9s, btes 5 lbs.	1.45
Sweet Caporal, pqts 1/13s, btes 2 lbs....	1.15
Houde's Straight Cut No 1, pqts, 1/12s, boîtes 5 lbs....	1.00
Dufferin, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Le Caporal, pqts, 1/12s, btes 5 lbs	1.00
Harem [Turque], pqts, 1/16s, btes 5 lbs....	1.35
Kiosk [Turque], paquets, 1/16..	1.92

Tabacs coupés à fumer.	La lb.
Old Chum —	
En tins, 1/6s....	1.00
En tins, ½ lb.....	.85
En tins, 1 lb...	.85
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs....	.85
En sacs, 1/5s, btes 5 lbs..	.97
Puritan Cut Plug —	
Pqts. 1/11s, boîtes 5 lbs..	.85
En tins, ½ et ¼ lbs.	.85
En tins, 1/5s....	.93
En tins, 1 lb..	.83
Full Dress —	
En tins, 1/5 et 1/2 lbs..	.95
Meerschaum —	
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs..	.82
En tins, 1/2 lb....	.84
En sacs 1/5 btes 5 lbs	.92
Ritchie's Smoking Mixture.	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
En tins, 1/4 lb..	.95
Ritchie's Cut Plug —	
Pqts, 1/16s et 1/9s, btes 5 lbs..	.71
Cut Cavendish —	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
Durham —	
En sacs, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
En sacs, 1/6s, btes 5 lbs..	1.00
En drums, 1 lb....	1.00
Virginity — drums, 1 lb...	1.25
Unique —	
Pqts, 1/15s, boîtes 5 lbs..	.65
Pqts, 1 lb, boîtes 5 lbs..	.61
Pqts, 1/2 lb., boîtes 5 lbs..	.60
Lord Stanley — tins, 1/2 lb..	1.05
Hand Cut Virginia — tins, 1/4 lb..	1.00
Duke's Mixture —	
Pqts, 1/10 lb, cartoons 2 lb..	.82
Perique Mixture —	
En tins, 1 lb. et 1/2 lb....	1.15
Athlete Smoking Mixture —	
1/2 and 1/4 lb. tins....	1.35
Pure Perique —	
1/4 & 1/2 lb. tins & 1 lb. pcks.	1.75
St. Leger — 1/2 & 1/4 lb. tins & 1/10 sacs....	1.20
P. X X X —	
1 lb. tins....	.95
1/2 lb. tins....	1.00
1/5 tins....	1.00
Handy Cut Plug —	
1/5 pouches, 5 lbs boxes.	.90
1/2 lb. jars..	.90
Old Virginia —	
1 lb. tins....	.78
1/2 lb. tins....	.80
1-16 & 1-9 pcks, 5 lb. boxes...	.72
1 lb. & ½ lb. pcks, 5 lb. boxes..	.72
Morning Dew Flake Cut —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes..	.82
1-6 tins....	1.00
½ lb. tins....	.94
1-5 bags....	.88
Blue Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes.	.83
Favorite — ½ lb. tins....	.69
Champaign Cut Plug —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
Khaki —	
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins.	.96
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
Red Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.83
Sweet Bouquet —	
¼ lb. tins....	1.36
½ lb. tins....	1.25
Maryland —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.78
¼ lb. tins....	.78
Gold Star —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
M. P. [Perique Mixture].	
1-11 & 1-5 pcks, 5 lb. boxes..	.88
Houde's Celebrated Mixture —	
1-8 tins....	1.35
Gold Crest Mixture —	
¼ & ½ lb. tins....	1.35
Gold Dust —	
1-10 bags, 5 lb. boxes....	.88
1-12 bags, 5 lb. boxes....	.90
A. T. C. Mixture à fumer —	
En tins, 1/4 lb.	1.40
En tins, 1-8 lb.	1.45
Social Mixture	
Pqts 1-10 btes 5 lbs	.75
En tins, 1-2 lb.	.75
Seal of North Carolina —	
En tins de ¼ et ½ lbs....	1.05
En sacs, 1-6 s, btes 5 lbs...	1.05
1/12, 1/8 & 1/4s, pqts, btes 5 lbs	.95
Old Gold —	
1/12s et 1/8s, pqts, btes 5 lbs..	.95
En tins, ¼s....	1.05
Pqts, ¼s, btes 6 lbs.	.95
En jares, ½ lb....	1.05

Tabacs Ogden	La lb.
Beeswing —	
Tins décorées, 1s	1.10
½ lb. tins, 4 lb. cartoons.	1.15
¼ lb. tins, 4 lb. cartoons	1.18
1-8 pcks. 1 lb. cartoons	1.18
1-16 pcks. 1 lb. cartoons.	1.25
Ogden's Navy Mixture —	
1-8 & 1-4 lb. tins, 5 lb. cartoons.	1.26
Turret Navy Cut —	
¼ lb. tins, 5 lb. cartoons.	
Mild	1.36
Medium	1.22
Full	1.22
1-8 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.40
Medium	1.26
Full	1.26
1-16 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.50
Medium	1.32
Full	1.32

Tabacs américains à fumer	La lb.
Pride of Virginia —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons	1.30
Old English Curve Cut —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons.	1.35
Bull Durham —	
1-10 sacs, 1-25; 1-16 sacs, in 5 lb. cartoons..	1.25
A. T. C. Navy Cut —	
1-5 lb. tins, 2 lb. cartoons.... [Mild Medium or Full Strength]	1.32
Duke's Mixture —	
1-10 bags, 5 lbs. cartoons	1.08
Richmond Gem Curly Cut —	
1-8 pcks., 5 lbs. cartoons	1.43
1-4 pcks., 2 lbs. cartoons	1.60
Veteran —	
1-6 pcks., 5 lb. cartoons....	1.05
Honest —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Ivanhoe —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Rose Leaf [Fine Cut Chewing] —	
1 lb. pcks., 5 lb. drums	1.22

Tabacs américains à chiquer plugs	
Battle Ax — 12 lbs caddies	.86
Piper Heidsieck—10 lbs caddies	1.20
Piper Heidsieck—7 lbs. caddies.	1.15
Horseshoe — 12 lbs. caddies	.99

THE EMPIRE TOBACCO COMPANY.

Tabacs à chiquer.	
Bobs, 6s, cads 20 lbs., ½ cads 12 lbs.	45
Bobs, 12s, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs.	45
Bobs, 10 oz. bars, 6½ cuts to lb, ½ butts, 10 lbs.	45
Currency, 12 oz. bars, 12 cuts to lb, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs,	46
Currency Navy, 2 x 4, 6½s to lb, ½ butts, 11 lbs.	46
Currency Navy, 12 to lb, ½ cads, 12 lbs.	46
Old Fox, 12s, butts 24 lbs, ½ butts 12 lbs.	48
Pay Roll, 10⅔ oz. bars, 5 cuts to the bar, 7½ cuts to lb, butts 20 lbs.	56
Pay Roll, 2 x3, 7 to lb, 22 lbs. cads & 12 lbs ½ cads.	56
Pay Roll, 6⅔ oz. bars, [thin]. 7½ spaces to the lb. boxes, 5 lbs..	56
Stag,	45

Tabacs à fumer.	
Empire, 4s., 6s., 12s.	46
Rosebud, 11½ oz. bars, 7 cuts to lb butts, 20 lbs., boxes, 5 lbs.	51
Amber, 8s, and 3s....	60
Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 17 lbs, butts..	50

Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 8 1-2 lbs. 1-2 Butts 50
Hudson, 8s cads, 20 lbs. 53
Pacific, 8s cads, 20 lbs. 53

JOSEPH COTE, QUEBEC.

Cigares		Le mille
Côté's Fine Cheroots	1/10	15.00
Quebec Queen	1/20	15.00
V. H. C.	1/20	25.00
My Best	1/20	25.00
Doctor Faust	1/20	28.00
Doctor Faust	1/40	30.00
St-Louis [illegible]	1/20	33.00
St-Louis [illegible]	1/40	35.00
Martin [illegible]	1/20	35.00
Havana Second	1/20	35.00
Champlain	1/20	35.00
Champlain	1/40	36.00
V. C. [Union]	1/20	36.00
Ma[illegible]a [illegible]	1/20	55.00
El Sergeant Premium	1/20	55.00
El Sergeant Premium	1/40	55.00
El Sergeant R. V. C.	1/10	$60.00
J.C. Cl. Havane, Puritanos	1/20	75.00

TABACS CANADIENS EN FEUILLES

Balles

Connecticut	25 et 50	1905	0.12	0.14
Grand Havane	50	1902	0.18	0.20
Grand Havane B.	50	1905	0.14	0.15
Parfum d'Italie A.	25	1905	0.30	0.32
Petit Canadien	25	1904	0.25	0.27
Petite Plug 1-4	25	1950	0.12	0.13
Quesnel A.	25	1905	0.35	0.37
Quesnel B.	25	1905	0.35	0.37
Quesnel D.	25	1905	0.30	0.32
Quesnel L.	25	1905	0.30	0.32
Quesnel Rouleau 1s		1905	0.35	0.37
Roll No. 40, 1/4			0.32	0.34
Rouge B.	25	98/05	0.22	0.24
Rouge G.	25	1900	0.20	0.22
Rouge Quesnel B.	25	1904	0.25	0.27
Rouge Quesnel Rouleau 1s		1905	0.32	0.34
Rouge Quesnel Rouleau 1/2		1905	0.35	0.37
Spanish		1904	0.16	0.18
Spread Leaf		1905	0.13	0.15
S. Nouveau		1905	0.15	0.17
S. Vieux		04/05	0.18	0.20
Zimmer Spanish		1902	0.18	.020

Tabac coupé canadien.

Petit Havane, 1/3 boîtes 10 lbs. 48
Petit Havane, 1/6 boîtes 10 lbs. 48
Quesnel, 1/9, boîtes 5 lbs. 65
Quesnel, 1/4, boîtes 5 lbs. 44
Quesnel, 1/2, quantité à volonté. . . . 60
Côté's choice mixture, 1/4 tin. 75
Côté's choice mixture, 1/2 tin. 70
Côté's choice mixture, 1 lb. 65
Tabac en poudre: Rose, 32 cts.; Rose et Fève, 36 cts.; Fève, 38 cts.; Rose Extra, 38 cts.; Râpé, $1.25.

F. X. ST-CHARLES & CIE, MONTREAL

Tabacs de la Régie française.

Paquet papier gris . . . . . 40 Gr. .12
Paquet papier gris . . . . . 100 Gr. .36
Paquet papier jaune. . . . . 40 Gr. .16
Paquet papier jaune. . . . . 50 Gr. .17

Tabac à priser.

Poudre ordinaire. . . . . 200 Gr. 1.25
Poudre ordinaire. . . . . 500 Gr. 1.25

METTEZ A PROFIT VOS MOMENTS PERDUS

Dès qu'un jeune homme cesse de penser aux occasions qui ne se présentent pas devant lui, regarde froidement les conditions dans lesquelles il se trouve et prend la résolution de les faire changer, il jette les fondations solides d'une carrière. Si même il doit aller lentement, il ira loin. Un jeune homme de ce genre s'aperçut tout-à-coup, un jour, qu'en employant à l'étude, d'une manière méthodique, les quarts d'heure et les demi-heures qu'il passait en chemin de fer et en bateau, ces moments perdus pourraient acquérir une valeur inestimable. Pour utiliser ce temps précieux, il dressa un plan pour le travail de chaque jour, et ce plan était tel que chaque quart d'heure pouvait être utilisé.

Ce jeune homme, dit "Success", désirait apprendre la langue allemande. il acheta une grammaire allemande, un vocabulaire et quelques histoires simples en langue allemande. Il avait un livre dans sa poche et le consultait à chaque occasion. En peu de temps, cela devint très intéressant. Il fut bientôt capable de lire de l'allemand facile et en moins d'un an, il possédait si bien cette langue qu'il entreprit l'étude de l'espagnol. L'étude des langues étrangères devint sa marotte comme occupation à ses moments perdus.

Toute nouvelle langue apprise constituait une porte ouverte à des études plus avancées. Au bout de quelques années, le jeune homme en question pouvait lire couramment l'allemand, le français, l'espagnol et l'italien, et cela avec le plus grand plaisir. Entre temps ses affaires avaient prospéré rapidement. Ses études non-seulement l'avaient instruit, mais encore l'avaient aidé dans la pratique des affaires, en développant et en exerçant son esprit.

L'homme qui comprend clairement les occasions qui lui sont offertes à temps perdu possède une qualité de premier ordre. Il ne perd pas de temps à rêver à ce qu'il ferait s'il pouvait aller au collège, ou voyager, ou avoir à sa disposition de longs intervalles de temps ininterrompu. Il n'est pas coupable d'éviter les occasions offertes, en s'abritant derrière des conditions adverses.

Des milliers de personnes ont acquis une haute instruction en utilisant leurs moments perdus. Elles ont ouvert un accès plus étendu aux occasions, elles ont élargi leur champ d'action et acquis la connaissance de choses nouvelles en science, littérature et arts, choses défendues à l'ignorant.

La sagesse n'ouvre pas ses portes à ceux qui ne veulent pas payer le prix d'entrée. Elle ne vend pas ses joyaux, mais elle les donne au pauvre garçon et à la pauvre fille qui travaillent et qui peinent pour les acquérir.

DEFIEZ-VOUS DE LA ROUTINE

C'est un fait bien connu que l'exercice régulier d'un muscle ou d'une faculté tend à renforcer et à développer ce muscle ou cette faculté. Le proverbe "C'est en forgeant qu'on devient forgeron" est littéralement applicable à un grand nombre de choses et principalement à la rédaction des annonces. Plus on en rédige, moins la tâche est difficile. C'est là qu'est le danger de tomber dans l'ornière. A mesure qu'on apprend à écrire les annonces avec un effort de moins en moins grand, on a une tendance à se contenter d'une qualité de rédaction moins élevée—ou plutôt à perdre de vue le modèle type qui était toujours en vue au début, dit "Advertising World".

Mais le public qui lit les annonces est, en moyenne, le même tous les jours et l'effort exigé pour faire impression sur lui est tout aussi nécessaire aujourd'hui qu'il l'était hier ou il y a un mois. L'annonceur ne doit pas perdre de vue ce fait. Il ne faut pas qu'il devienne insouciant, simplement parce que ses premiers efforts ont eu du succès, et qu'il se leurre lui-même en pensant qu'il peut en "prendre plus à son aise" et réussir quand même. Le public, une fois attiré par une publicité habile, demande que cette habileté continue à se maintenir, sinon il perdra tout intérêt à cette publicité. Le rédacteur d'annonces, qui apprécie la publicité à sa juste valeur, verra souvent qu'il est plus facile de lancer une bonne chose que de la maintenir.

POURQUOI UN HOMME EST PARESSEUX

Un homme est paresseux pour une ou plusieurs des raisons ci-dessous, d'après "Business Monthly" :

Il dort et mange trop.

Il fréquente des gens paresseux.

Il n'a jamais connu le plaisir qu'il y a à faire quelque chose.

Il n'a jamais su la valeur d'une minute.

Son père et sa mère étaient paresseux.

Il n'a pas le sens de la responsabilité.

Il rêve plus au succès qu'il ne cherche à y arriver.

Il n'est pas un combatif.

Il ne sait pas s'atteler à une besogne désagréable pour s'en débarrasser.

Il n'a jamais appris à accueillir avec joie le travail qui lui arrive.

Il n'éprouve pas la satisfaction qu'un homme en bonne santé et moral ressentirait en se sentant apte à surmonter les obstacles.

Il a de l'argent qui lui a été laissé par héritage, ou il espère en recevoir.

Il est toujours à la recherche de plans pour "devenir riche facilement."

Il ne sait pas par expérience que les personnes occupées jouissent plus de la vie que les personnes inoccupées.

Quand vous mettez
en Stock

⚜ ⚜ ⚜

LE CIGARE

"VAN HORNE"

VOUS METTEZ DANS VOTRE MAGASIN OU VOTRE BAR

Le Cigare a 10c PAR Excellence

Il ne se fait rien de meilleur pour le prix.
La qualité du tabac et de la main-d'œuvre employés ne peut être surpassée. Elle est réellement supérieure.

N'attendez pas pour donner un ordre d'essai.

HARRIS, HARKNESS & CO.,

Manufacturiers, MONTREAL.

Cigarettes

"SWEET CAPORAL"

La forme la plus pure sous laquelle le tabac peut être fumé.

"LANCET."

MONTREAL
VOL. V

JUILLET 1906
No 7

LIQUEURS ET TABACS

LIQUORS & TOBACCOS

LE CONSOMMATEUR SEUL EST JUGE D'UN BON CIGARE

LE

"DIXIE"

10c 10c

EST RECONNU COMME ÉTANT L'UNE DES MEILLEURES MARQUES SUR LE MARCHÉ.

MILLER & LOCKWELL — MANUFACTURIERS — QUEBEC.

Ce journal est publié par la "Compagnie de Publications Commerciales," Montréal.

Les Seuls Distillateurs Distribuant Directement au Canada.

ROBERTSON'S

TRADE MARK

DUNDEE WHISKY

Le seul et unique "ROBERTSON'S WHISKY."

MAISON FONDEE EN 1827.

POUR COTATIONS, VOIR LA LISTE DE PRIX.

Gérant Général pour les Etats-Unis et le Canada

HENRY O. WOOTTEN

BUREAUX DE MONTREAL: 41 RUE DES COMMUNES.

LIQUEURS

LIQUEURS ET TABACS—Revue Mensuelle publiée par la Compagnie de Publications Commerciales (The Trades, Publishing Co'y), 25 rue Saint Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance. France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration. Il ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toute communication simplement comme suit: **LIQUEURS ET TABACS, MONTREAL, Canada.**

Organe officiel de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal.
Official organ of the Licensed Victuallers' Association of the City of Montreal.

VOL. V — MONTREAL, JUILLET 1906. — No 7

Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal : : : :

Incorporée en Juin 1884.

VICTOR LEMAY, *PRESIDENT*
L. A. LAPOINTE, *SECRETAIRE*

ANDREW J. DAWES,
LAWRENCE A. WILSON,
E. L. ETHIER, A. BLONDIN,
PRES. HON.

JAS. McCARREY, *VICE-PRES.*
VICTOR BOUGIE, *TRESORIER*

DIRECTEURS

H. A. Dansereau,
Nazaire Gauthier
Jos. Bariteau,
Nap. Tremblay.
A. J. Ayotte,
Eug. Masse,

AVISEURS!
Maire H. A. Ekers,
Ech. C. Robillard,
MM. Thos. Kinsella,
H. Laporte,
Ex-Maire.
Jos. Lamarche,
J. Ed. Quintal,
J. M. Fortier,
Jos. Tassé,

Licensed Victuallers' Association of Montreal: : : : :

Incorporated June, 1884.

Aviseurs Légaux : MM. J. L. Perron, et P. G. Martineau,
Auditeurs : F. A. Chagnon, et Mortimer Hushion.

TELEPHONES : { *BELL MAIN 4187,* / *DES MARCHANDS 621.*

BUREAU : 66 RUE ST-JACQUES.

MONTRÉAL, Juin 1906.

AUX MEMBRES

Messieurs,—J'ai l'honneur de vous informer que, jusqu'à cette date, les membres affiliés et les maisons d'affaires suivantes sont en règle avec l'Association pour l'année 1906, à savoir :

BRASSEURS — BREWERS

MM. Dawes & Co.
" Wm. Dow & Co.
" J. H. & R. Molson Bros.
" Canadian Breweries, Ltd.

Agents de Brasseries—Brewery Agents.

MM. P. L. N. Beaudry, (Labatt's).
" Geo. Sorgius.
" Ferd. Paquette.

Mfrs d'Eaux Gazeuses — Ærated Water Mfrs.

MM. C. Robillard & Cie.
" Goulet & frère.
" J. Christin & Cie.

MONTREAL, June 1906.

TO MEMBERS

Sirs,—I have the honor to inform you that up to date the following Business Firms and affiliated members are in good standing with the Association, for the year 1906, viz :

VINS ET LIQUEURS—WINES & LIQUORS

MM. Lawrence A. Wilson Co. Limited.
" F. X. St. Charles & Cie.
" J. M. Douglas & Co, (a'ts, John Dewar & Sons, ld)
" Boivin, Wilson & Cie.
" Hudon, Hébert & Cie.
" D. Masson & Cie.
" N. Quintal & Fils.
" L. Chaput, Fils & Cie.
" H. O. Wootten, Mgr. (J. Robertson & Son, Ltd.)
" Wm Farrell Ltd.
" Meagher Bros. Co.
" Laporte, Martin & Cie, Ltée.
" Mathieu Frères
" Motard, Fils & Sénécal.
" F. Arpin & Cie, Marieville.
" Gillespies & Co., (Agt., E. W. Parker.)

DIVERS — MISCELLANEOUS

MM. Chs. C. DeLorimier, fleuriste.
" Gilbert Tibert, H. de T., Beauharnois.
" R. P. Laprairie, Voyageur.
" Paul Blouin, Mch. Tailleur.
" Adolphe Lemay, Ent. P. Funèbres.
" Otto Zepf., Mch. de Bouchons.
" F. E. Fontaine, Agent de Publicité.
" C. E. Thibault, Ent. Plombier.
" Alfred Richard, Maître-Boucher.
" Thos. Burdett, Pompes à Bière, etc.

MARCHANDS — MERCHANTS

MM. L. Bécigneul, (Lake Megantic.)
" H. H. Guay, Victoriaville.
" P. Simard, St Jérôme.

COMPTABLES-ACCOUNTANTS

M. Alex. Desmarteau.

AVIS

Chaque mois vous serez avisés des maisons d'affaires additionnelles qui se seront mises en règle avec l'Association.

Les Membres Licenciés (Hôteliers et Restaurateurs) sont priés d'exiger de leurs fournisseurs les certificats d'affiliation, émis par l'Association, afin qu'ils se qualifient s'ils ne l'ont pas fait déjà.

A moins de circonstances absolues, les Membres Licenciés, dans tous les cas, ne devraient acheter que de ceux du Commerce qui sont membres en règle avec l'Association.

ORGANE OFFICIEL

Tout membre de l'Association de Montréal ou de la Fédération de la Province a droit à une copie gratuite du Journal " Liqueurs et Tabacs," et, au cas de non livraison, avis devra être donné au Secrétaire.

LES CONTRIBUTIONS DE 1906 SONT MAINTENANT DUES

J'ai l'honneur d'être, Messieurs,
Votre Obéissant Serviteur,

L. A. LAPOINTE,
Secrétaire.

DISTILLATEUR — DISTILLER

M. H. Corby.

EMBOUTEILLEURS---BOTTLERS

MM. Thos. Kinsella.
" John Bishop.

Extraits de Bœuf, etc.—Beef Extracts, etc.

MM. Bovril Limited—Fluid Beef.
" Colonial Fluid Beef.

Fabricants de Cigares—Cigar Manufacturers

MM. P. Chaput, (La Champagne).
" The Tucket Cigar Co. (Hamilton).
" Armand Larue.
" E. N. Cuss-on.
" V. Forest.
" L. O. Grothé & Cie.
" Z. Davis.
" Harris, Harkness & Co.
" Arthur Brodeur, Rep. John McGee & Sons.

NOTICE

Each month you will be notified of the additional Business Houses which will be in good standing with the Association.

The Licensed Members (Hotel and Restaurant keepers) are requested to ask from their furnishers, certificates of affiliation, issued by the Association, so that they may qualify themselves if they have not done so already.

Unless circumstances absolutely prevent it, License Holders, in all cases, should only purchase from those in the Trade who are Members in good standing with the Association.

OFFICIAL ORGAN

All Members of the Licensed Victuallers' Association of Montreal or the Federation of the Province are entitled to a free copy of the Newspaper " Liqueurs et Tabacs" and, in case of no delivery notice of the fact should be given to the Secretary.

FEES ARE NOW DUE FOR 1906

I have the honor to be, Sirs,
Yours truly,

L. A. LAPOINTE,
Secretary.

ASSEMBLEE DU BUREAU DE DIRECTION DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES DE VINS ET LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL.

A une assemblée du Bureau de Direction, tenue le 5 juin, sous la présidence de M. Victor Lemay, étaient présents :

MM. James McCarry, V. Bougie, H. A. Dansereau, N. Gauthier, Jos. Bariteau, N. Tremblay, A. J. Ayotte, E. Masse et le secrétaire.

Les minutes de la dernière assemblée ainsi que le rapport mensuel du trésorier sont lus et approuvés. Les correspondances suivantes sont soumises et lues.

De M. Pierre Savarie, Re-licence.

De MM. Gillespies & Co., Re-admission comme membre.

De M. Joseph Deslauriers, Re-contribution.

De l'Hon. J. C. McCorkill, Re-licence de Club.

De "Liqueurs & Tabacs", Re-adresses de nouveaux membres.

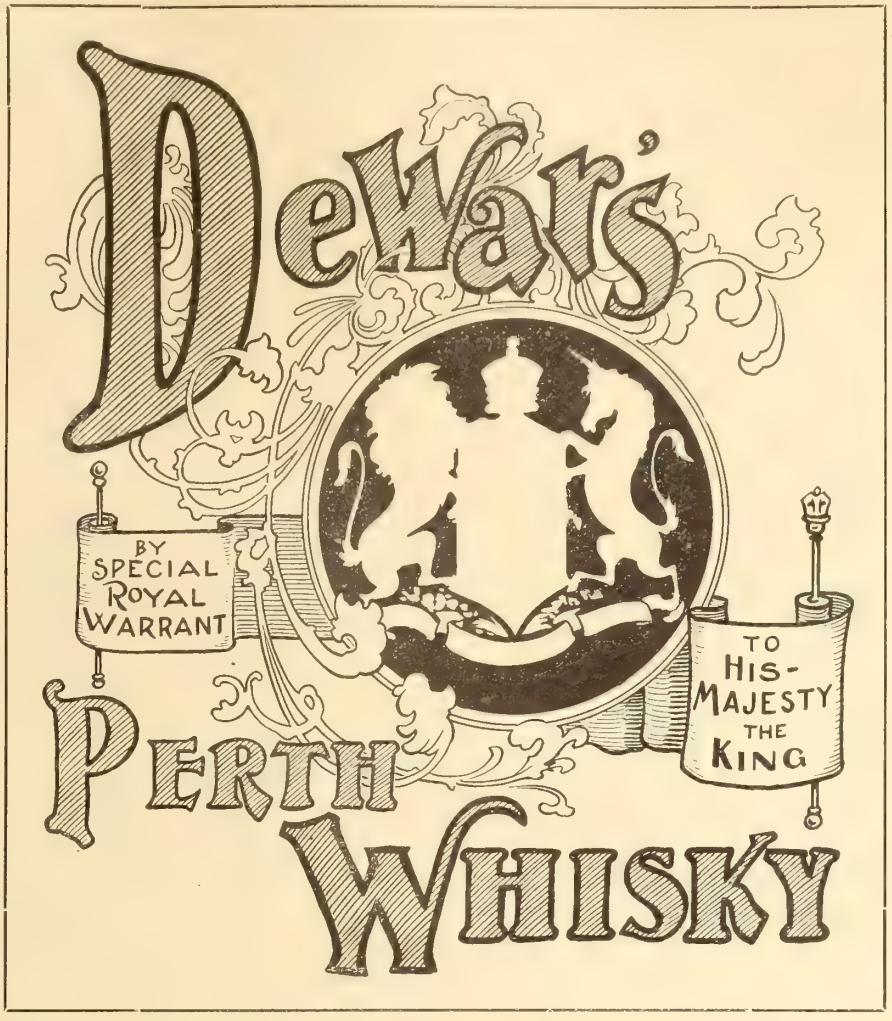
Proposé par M. Victor Bougie, secondé par M. Nazaire Gauthier que les personnes suivantes soient admises membres de l'Association.

Henri Lacoste, hôtelier, 1454 St-Jacques; Mme F. X. Lapierre, hôtelier, 1141 Notre-Dame Ouest ; Gauthier & Leclair, hôteliers, 27 Carré Chaboillez; Jos. Parker, hôtelier, 53½ St-Antoine; Jos. Lareau, hôtelier, 2 Craig Est; Arsène Bouchard, hôtelier, 17 Craig Est; H. A. Latourneau, hôtelier, 68 Berri; Ovila Leroux, hôtelier, 10 Place Jacques-Cartier; David Richard, hôtelier, 103 St-Paul; Gauthier & Laurin, hôteliers, 125 Commissaires; Simon G. Greenspon, hôtelier, 109 Common; E. C. Perkins, hôtelier, 534 St-Jacques; Jos. Girard, hôtelier, 1687 Notre-Dame Est; A. Daignault, hôtelier, 1014 Notre-Dame Ouest; W. N. Stephenson, hôtelier, 229 McGill; W. Dobson, hôtelier, 118 St-François-Xavier; C. H. Lowery, hôtelier, 229 Notre-Dame Ouest; Abraham Dubois, hôtelier, 113 St-Paul; Joseph Thouin, hôtelier, 1553 Ste-Catherine Est; Alphonse Corbeil, hôtelier, 145 Ste-Catherine Est; Laporte & Marin, hôtelier, 60 Ste-Catherine Est ; Gillespies & Co., vins et liqueurs, 12 St-Sacrament; Arthur Brodeur, agent de cigares Japs, 461 Amherst.—Adopté.

En conformité de la résolution, adoptée par l'assemblée générale mensuelle, tenue le 2 mai dernier, le Bureau étudie la question d'organiser soit une excursion, soit un pique-nique.

Soumis à ce sujet une lettre de M. C. Laplante de St-Paul, Ile aux Noix, offrant de nombreux avantages pour une excursion.

M. le Président parlant au nom de la compagnie du Parc De Lorimier, offre de donner, sous les auspices de l'Association, des Courses de chevaux, accor-



Les Whiskies de

DEWAR

Sont en tête de tous les autres. Les ventes cette année dépassent celles de l'année dernière. Cela paie de tenir les marques de premier ordre ! : : : : : : :

J. M. DOUGLAS & CO.,

MONTREAL, AGENTS.

dant à l'Association un bénéfice de 50% sur la recette des admissions, lesquelles seraient de 50 cents par tête. Toutes les dépenses d'organisation, telles qu'annonces, prix des bourses, musique, impresion des billets, etc., étant à la charge de la Compagnie du Parc. M. Lamy ajoute qu'il fera mettre cette proposition par écrit.

Il est alors proposé par M. Joseph Bariteau, secondé par M. H. A. Dansereau, que l'Association accepte cette offre aux conditions soumises et que ces courses aient lieu le 25 juillet prochain.

Adopté.

Il est aussi résolu à l'unanimité, sur proposition de M. Victor Bougie, secondé par M. James McCarry, que l'Association organise une excursion du même genre que l'année dernière, à St-Paul, Ile aux Noix, qu'il soit adressé à chaque membre de la Ville et des Banlieues un billet complimentaire non transférable et donnant à chaque membre le privilège d'etre accompagné d'une dame; les autres membres éloignés de la Ville pourront avoir leur billet sur demande.—Adopté.

Il est en conséquence résolu que le secrétaire écrive à M. Plante l'informant que MM. McCarry & Bougie sont nommés pour visiter l'emplacement et compléter les arrangements nécessaires pour cette excursion, qui devra avoir lieu au commencement du mois d'août.

Il est rapporté à l'Assemblée que la photographie: Groupe, du Bureau de Direction, de M. Côté, est défectueuse à ce point que les photographies se décollent; par conséquent, la valeur de la photographie est moindre. Le secrétaire annonce qu'il n'a pas encore payé M. Côté pour cette photographie.

Il est alors résolu à l'unanimité, sur proposition de M. James McCarry, secondé par M. Napoléon Tremblay, que le président et le secrétaire soient autorisés à voir M. Côté à ce sujet, et de régler avec lui cette question au meilleur avantage de l'Association.

Plusieurs comptes sont soumis et approuvés.

Et l'assemblée s'ajourne.

* * *

Demandes d'admission

Les demandes d'admission suivantes seront prises en considération, à la prochaine assemblée du Bureau de Direction:

M. Jos. Gosselin, hôtelier, 1487 Ste-Catherine Est.

Mademoiselle Claudia Dionne, hôtelière, 21 St-Gabriel.

BOARD OF DIRECTORS' MEETING OF THE LICENSED VICTUALLERS' ASSOCIATION OF MONTREAL.

This meeting was held on June 5th inst., V. Lemay, in the chair; were also presents:

Messrs. Jas. McCarry, V. Bougie, H A. Dansereau, N. Gauthier, Jos. Bariteau, N. Tremblay, A. J. Ayotte and the Secretary.

The minutes of the preceeding meeting were read and approved as well as the treasurer's monthly report. Following letters were also read: From Mr. P Savarie, Re-license; from Messrs. Gillespies & Co., Readmission to membership; from Mr. Jos. Deslauriers, Re-contribution; from Hon. J. C. McCorkill, Re Club licenses; from "Liqueurs & Tabacs" Re addresses of new members.

It is proposed by Mr. V. Bougie, seconded by Mr. Naz. Gauthier, that following persons be admitted as members.

H. Lacoste, hotel keeper, 1454 St. James; Mme F. X. Lapierre, hotel keeper, 1141 Notre-Dame West; Gauthier & Leclair, hotel keeper, 27 Chaboillez Sq.; Jos. Parker, hotel keeper, 53½ St. Antoine; Jos. Lareau, hotel keeper, 2 Craig East; Arsène Bouchard, hotel keeper, 17 Craig East; H. A. Latourneau, hotel keeper, 68 Berri; Ovila Leroux, hotel keeper, 10 Place Jacques-Cartier; David Richard, hotel keeper, 103 St. Paul; Gauthier & Laurin, hotel keeper, 125 Commissioners; Simon G. Greenspon, hotel keeper, 109 Common; E. C. Perkins, hotel keeper, 534 St. James; Jos. Girard, hotel keeper, 1687 Notre-Dame East; A. Daignault, hotel keeper, 1014 Notre-Dame West; W. N. Stephenson, hotel keeper, 229 McGill; W. Dobson, hotel keeper, 118 St. François Xavier; C. H. Lowery, hotel keeper, 229 Notre-Dame West; Abraham Dubois, hotel keeper, 113 St. Paul; Joseph Thouin, hotel keeper, 1553 Ste-Catherine East; Alphonse Corbeil, hotel keeper, 145 Ste-Catherine East; Laporte & Marin, hotel keepers, 60 Ste-Catherine East; Gillespies & Co., wines and liquors, 12 St. Sacrament; Arthur Brodeur, agent Jap Cigars, 461 Amherst.—Adopted.

In accordance with the resolution passed at the General Monthly Meeting of May, 2nd, the Board discusses the question of organising an excursion or a picnic. In connection with this business, a letter of Mr. C. Plante, of St. Paul, Ile aux Noix,is read, this letter contains a number of advantageous propositions.

The chairman, speaking on behalf of the Delorimier Park Co., offers to hold, under the auspices of the Association, a race meeting, giving to the Association a share of 50 p. c. on the gate money, the charges to be 50 cents for admission.

The organising expenses such as: Advertising, Prizes, Music, printing of tickets, to be born by the Company. Mr. Lemay states he will put his offer in writing.

It is then proposed by Mr. Jos. Bariteau, seconded by Mr. H. A. Dansereau, that the Association accept this offer and that these races take place on July, 25th.—Adopted.

It is likewise unanimously resolved on Mr. Bougie proposition, seconded by Mr. Jas. McCarry, that the Association should organise an excursion similar to the one held last year, that said excursion shall take place at St. Paul, Ile aux Noix, and also that a complimentary ticket [non transferable] be sent to every City and Country member, said ticket including the admission of a lady, the other members, living at a distance, can have tickets by applying for same.

It is therefore decided that the Secretary be instructed to write to Mr. Plante, informing him that Messrs. McCarry and Bougie have been chosen to make the necessary arrangements for this excursion which will be held at the beginning of August.

It is brought to the notice of the meeting that the picture of the Board of Directors taken by Mr. Côté, does not give satisfaction inasmuch as the picture itself is not properly glued to the paste board and thus lessening its value.

The Secretary states that he has not yet paid Mr. Côté for this picture.

It is thereupon unanimously resolved that the President and the Secretary be empowered to adjust this matter to the best interests of the Association.

Various accounts are approved.

The meeting adjourns.

LIBERTE

Dans un pays libre comme le nôtre, un homme a le droit de boire des liqueurs ; ce droit implique le droit d'en acheter et le droit d'en acheter sous-entend le droit d'en vendre.

C'est certainement une idée fausse que de vouloir réglementer les goûts d'un individu au moyen des lois. Si un homme veut un stimulant, il doit pouvoir l'obtenir malgré les cris et les jérémiades des fanatiques réformateurs, prétendus buveurs d'eau.

L'EXCURSION DU 8 AOUT

Comme nos lecteurs l'ont vu d'après le compte-rendu de l'Assemblée du Bureau de Direction, une excursion de famille des membres de l'Association des Commerçants Licenciés en Vins et en Liqueurs de Montréal aura lieu le 8 août prochain.

L'endroit choisi pour cette excursion est St-Paul, Ile aux Noix. Toutes les dispositions ont été prises pour que cette excursion procure à ceux qui y prendront part autant de plaisir et de satisfaction au moins que celle de l'an dernier qui a obtenu le succès le plus complet.

L'Ile aux Noix est un endroit historique, elle se trouve à l'entrée du Lac Champlain, elle est fortifiée. On voit à St-Paul des casernes qui datent de 1812, époque de l'incursion des fenians.

Jules Robin & Cie

COGNAC

LE

COGNAC

Jules Robin & Cie.

a été un leader sur le marché canadien pendant au-delà d'un demi-siècle et entend conserver sa position . . . . .

En vente chez tous les principaux Négociants en Vins.

JOHN HOPE & CO.

Agents pour le Canada.

On trouve à St-Paul toutes les accommodations voulues pour une excursion du genre de celle qui aura lieu le 8 août; salle à manger pouvant contenir 200 convives, grande salle de danse, etc., etc.

Ces accommodations sont telles qu'elles permettent d'abriter, en cas de mauvais temps, [illegible] personnes. Aussi, l'excursion aura-t-elle lieu, même s'il faisait mauvais temps, et, en [illegible] qui y prendront part n'auront pas à regretter leur déplacement.

Le départ aura lieu de Montréal, vers 9 heures du matin par chemin de fer jusqu'à St-Jean. De St-Jean, un bateau complètement neuf, superbement aménagé et pouvant contenir de 700 à 800 personnes transportera les excursionnistes à l'Ile aux Noix. Le retour à Montréal aura lieu vers les 6 heures du soir.

Le dîner sera servi sur le terrain de l'excursion au prix de 40c. par personne, on y trouvera tous les rafraîchissements désirables aux prix de Montréal.

Un orchestre accompagnera les excursionnistes; on dansera.

Une carte complimentaire sera adressée en temps opportun à tous les membres de l'Association.

En attendant, nous engageons tous les membres à se préparer pour cette excursion qui ne peut que resserrer davantage encore les liens si étroits qui, à leur honneur, unissent les membres de l'Association des Commerçants licenciés de Montréal.

Dans le prochain numéro, nous aurons certainement à revenir sur cette excursion avec plus de détails.

COURSES DU 25 JUILLET

Sous le patronage de l'Association

Le Bureau de l'Association des Commerçants Licenciés en Vins et en Liqueurs de Montréal a eu l'heureuse idée d'accorder son patronage a une matinée de courses qui aura lieu le 25 juillet prochain au Parc Delorimier.

Bien que le programme ne soit pas encore définitivement établi dans tous ses détails, nous croyons savoir que ces courses comprendront trois classes.

Il y aura une course pour les Commerçants licenciés propriétaires de chevaux. Ces chevaux devront être leur propriété depuis au moins un mois à la date du 25 juillet. Pour cette course, il y aura une bourse de $150.

Au programme figureront également une course ouverte et une course nommée.

Du reste, le programme sera bientôt établi et imprimé. Des copies en seront distribuées une dizaine de jours d'avance pour affichage.

Le Bureau de Direction est sûr d'avance que les membres de l'Association prêteront leur concours le plus actif à la réussite de ces courses et qu'ils leur feront la plus vaste publicité auprès de leurs amis et connaissances.

LES COURSES A MONTREAL

Une matinée spéciale pour les hôteliers

Depuis l'ouverture de la saison des courses, le succès des réunions tenues au Parc Delorimier par le Gentlemen's Driving Club ne s'est pas démenti.

Les entrées ont été très nombreuses et les chevaux qui ont concouru dans les diverses courses étaient les meilleurs dans leurs classes respectives.

Bien que, par suite du mauvais temps, la saison ait été très en retard et que, comme conséquence, l'entraînement des chevaux en ait beaucoup souffert, les différentes épreuves n'en ont pas moins été des plus intéressantes.

Le premier meeting a duré du 24 au 31 mai, le deuxième du 13 au 18 juin.

Le 16 juin a eu lieu la course de la Classe Ouverte qui a été gagné par D. Bishop (record 2.6) appartenant à l'hon. M. Whitney, de Enfield, N. H.; Sam Rysdec au Dr G. A. Bean, de Gananoque, Ont., a été deuxième et la troisième place a été prise par Major Brino, appartenant à M. Jas. Girard, boucher bien connu de Montréal.

Pendant ce même meeting a également eu lieu la course de 2.20 au trot, gagnée par Lizzie Moscovite à M. Félix St-Vincent, hôtelier de Montréal, tandis que George Stevens à M. Alph. Labelle, a pris la deuxième place.

On nous annonce pour le 25 juillet une grande matinée spéciale donnée sous les auspices et au profit de l'Association des Hôteliers Licenciés de Montréel. Les trois courses auxquelles participeront des chevaux appartenant aux hôteliers promettent d'être des plus intéressantes et il n'y a nul doute que cette journée attirera au Parc Delorimier tout ce que Montréal et les environs comptent de sportsmen.

Nous croyons également intéressant de donner aux lecteurs de "Liqueurs et Tabacs," le programme du meeting du mois de juillet qui se compose comme suit:

Mardi, 17 juillet

1—2.30 Amble	$300
2—2.17	400

Mercredi, 18 juillet

3—2.22 Amble	$400
4—2.26 Trot	300

Jeudi, 19 juillet

5—2.27 Amble	$400
6—2.13 Amble	300

Vendredi, 20 juillet

7—2.20 Amble	$300
8—2.20 Trot	400

Samedi, 21 juillet

9—2.25 Amble	$300
10—Free for all	400

Avant de terminer nous croyons être l'écho des nombreux amateurs de courses et de chevaux en félicitant MM. Lemay et Richard de leur avoir procuré des distractions si intéressantes ainsi que d'avoir aménagé à Montréal un hippodrome qui ne le cède en rien aux champs de courses les plus en vogue des Etats-Unis.

Remercions également en terminant M. Duquette, le trésorier du Club, dont la courtoisie envers tout le monde s'étend particulièrement aux journalistes dont il facilite la tâche.

Gravelle? Vichy-Célestins

On désigne sous le nom de "Gravelle" les dépôts de concrétions ou calculs formés dans le rein et les accidents qu'ils occasionnent en parcourant les conduits urinaires. Ces concrétions varient de forme, de volume et de composition: "sable" ou poudre fine; "gravelle" ou petits corps granuleux gros comme une tête d'épingle; "gravier" ou corps plus gros mais pouvant encore passer par l'urètre; "calculs" ou concrétions d'un volume plus grand; "pierres" ou calculs très volumineux.

Ces produits d'une sécrétion anormale sont le résultat d'états morbides fort nombreux et fort différents. Dans tous les cas, l'Eau de Vichy-Célestins prise régulièrement donnera les meilleurs résultats. La Gravelle étant surtout produite par les troubles digestifs, on explique ainsi les merveilleuses propriétés de l'Eau de Vichy-Célestins si efficace contre la dyspepsie et qui s'attaquant à la gravelle dans sa source même la guérit radicalement.

Méfiez-vous des imitations, exigez que le col de chaque bouteille soit revêtu d'une bande tricolore sur laquelle est imprimé le nom des agents généraux, Boivin, Wilson et Cie, Montréal.

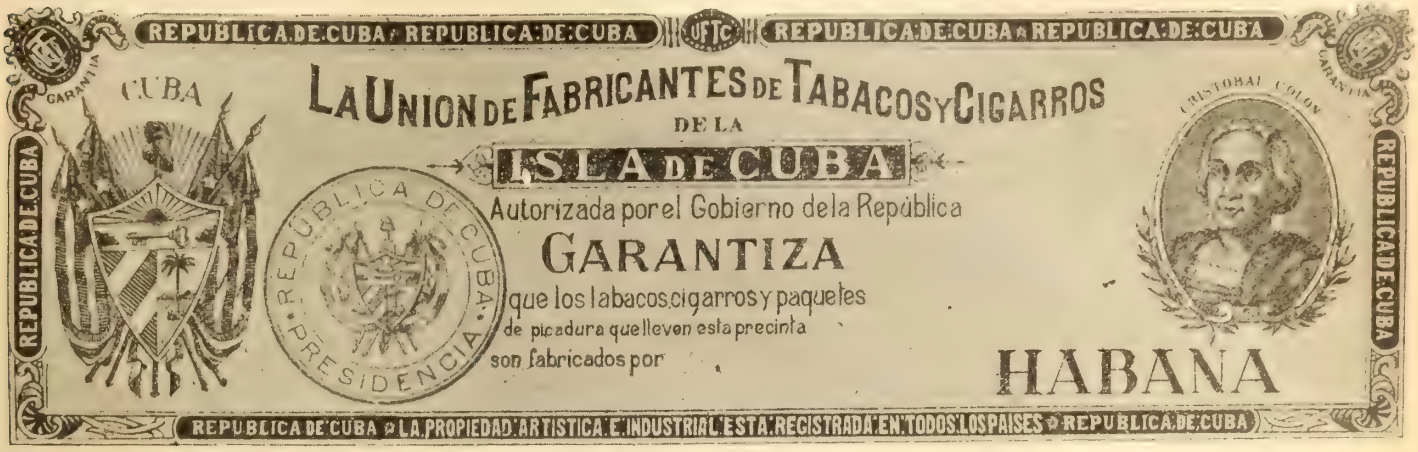
Le Soda Anglais de la marque **Schweppes** dont la réputation remonte à plus d'un siècle, prend un développement des plus considérables au Canada. Dans un grand nombre des bars les plus achalandés de Montréal, il déplace presque complètement les sodas de fabrication domestique et cela malgré son prix plus élevé. Employé avec du Scotch ou du Cognac, c'est une boisson délicieuse.

MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, ont obtenu un succès vraiment remarquable dans le placement des lagers de la Fred Miller Brewing Co., de Milwaukee.

Cette bière, l'égale de n'importe laquelle des grandes marques américaines, est pourtant vendue à de bien meilleures conditions et c'est pour cette raison que tous les bars de Montréal s'approvisionnent des lagers **Buffet** et **High Life Brand.**

Facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent

"L'UNION DES FABRICANTS DE TABACS ET CIGARES DE L'ILE DE CUBA"



La vignette ci-dessus, est un facsimile, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent la société : **"Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba,"** comme preuve de la provenance des tabacs, cigares et paquets de choix fabriqués à CUBA.

Les consommateurs de ces produits, qui désirent se procurer ceux qui se fabriquent à CUBA, avec de la véritable **"FEUILLE CUBAINE,"** ne devront pas acheter d'autres tabacs, cigares, et paquets de choix, que ceux qui portent sur leur enveloppe l'ETIQUETTE ou le sceau de garantie, de **"l'Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba;"** laquelle poursuivra, d'après la loi, ceux qui falsifient ou imitent, ou par tout autre moyen essayent de rendre inefficace la garantie qu'elle accorde.

COULEURS DE L'ETIQUETTE. — Elle est gravée en noir sur fond bleu pâle. Le facsimilé du sceau de la Présidence de la République est en bleu ciel.

Dans l'espace qui paraît non employé sur l'ETIQUETTE, est porté le nom du fabricant qui en fait usage.

MARCA REGISTRADA

POR LARRAÑAGA

ESTABLECIDA EN 1834

Grande Manufacture Indépendante de Tabacs de Vuelta Abajo.

de ANTONIA LOPEZCUERVO, Vve RIVERO.

GERANTS : Antonio J. Rivero. — Ricardo E. Rivero.

Bureaux : BELASCOAIN, 2 B.

Adresse télégraphique : LARRANAGA, Havane.

Codes télégraphiques : A.B.C. 4e et 5e Editions. — Lieber's Standard (Edition espagnole.)

Téléphone : 1138 (avec communication s'étendant à tous les départements de la manufacture.)

Boîte de Poste : 374

GRAND PRIX DANS VINGT EXPOSITIONS

DERNIERE RECOMPENCE OBTENUE :

GRAND PRIX AVEC MEDAILLE D'OR

A LIEGE, 1905.

REPRESENTANTS ET AGENTS DANS TOUTES LES GRANDES VILLES DU MONDE

Agents pour la vente au Canada

CHARLES LANDAU,

MONTREAL. **Boite de Poste 497.**

Vues diverses de la Distillerie Vauxhall

SIR ROBERT BURNETT & CO.
Londres, Angleterre.

Cette maison bien connue de distillateurs de gin, peut à juste titre prétendre être un modèle de stabilité commerciale, car non seulement elle est établie depuis plus d'un siècle, dans l'établissement

Cuves de Gin dans la Distillerie

qu'elle occupe maintenant, mais auparavant, elle a eu une autre carrière dans un autre endroit. C'est en 1770 qu'elle a entrepris la fabrication du vinaigre ainsi que des spiritueux et elle s'est transportée de son usine de Horsley, dans la métropole. La partie de Londres dans laquelle cette maison s'est établie était alors différente de ce qu'elle est maintenant. De la nouvelle distillerie Vauxhall, on pouvait entendre les voix des fêtards, dans les jardins autrefois célèbres du Vauxhall, et de tranquilles maisons d'habitation se trouvaient sur des sites occupés maintenant par des manufactures encombrées de monde. L'arbre qui existe encore au centre de la cour de la distillerie montre que sa prise de possession par la firme a eu lieu avant que le constructeur du Londres moderne n'ait fait son apparition, pour faire des améliorations, en supprimant tout feuillage, et les divers ateliers et bureaux fournissent eux-mêmes une preuve évidente et pittoresque de leur ancienneté. Mais quant aux affaires transigées à l'intérieur de la ville, on aurait pu s'imaginer l'établissement mieux placé sur les bords de quelque cours d'eau tranquille du comté de Kent; mais c'est la large Tamise, sur laquelle nos regards s'arrêtent et les bruits que nous entendons sont ceux des omnibus, des voitures et des trains de la London & Great Western Railway Co. En entrant dans la cour, on est frappé par la vue de futailles qui la remplissent presque complètement. Elles sont probablement vides, mais elles pourraient être pleines, et dans ce cas, est-ce du gin ou du vinaigre qu'elles contiennent? est-ce du véritable "Old Tom", dont le nom ne nous fait penser à rien de moins solennel qu'une cloche de cathédrale — pourquoi une cloche de monastère est-elle toujours appelée si irrévérencieusement? Je n'en sais rien,—mais dont la nature et les effets sont infiniment plus réjouissants, ou bien est-ce la marinade utile qui apparaît à chaque repas? Les deux liquides sont, par leur caractère, aussi éloignés l'un de l'autre que les deux pôles. Leurs effets sur la pauvre humanité sont aussi dissemblables que l'été et l'hiver; mais ils sont là, rangés côte à côte, avec autant de familiarité que s'ils étaient frères. D'un côté de l'établissement coule tous les jours un courant aussi ardent que la passion de Cythère pour Adonis. De l'autre côté, un courant aussi froid et aussi peu engageant que le Missouri. Il ne peut y avoir aucune combinaison des zones torride et frigide que fournit une source perpétuelle. Mélangez les deux liquides et l'effet produit sera probablement une colique pénible. Mais comme il a été décrété que ces deux liquides seront trouvés là, nous aurons l'occasion de voir la préparation de chacun d'eux et par conséquent, nous n'avons pas besoin de rester plus longtemps sur le seuil de l'établissement. En tous cas, la collection de futailles que nous avons vue indique une forte consommation.

Les premiers objets qui attirent l'attention dans une distillerie, sont un certain nombre de grandes cuves, remplies sans aucun doute à cette époque, de gin de forces variées. Ce sont simplement des cuves de réserve, dont on soutire l'alcool quand on en a besoin; beaucoup de ces cuves sont vidées deux et même trois fois par semaine. Il faut également remarquer les énormes alambics construits en cuivre poli, brillant, et ressemblant, par leur forme à un ballon renversé. Il y a cinq de ces alambics et serpentins de dimensions variées, chacun muni d'une série compliquée de robinets et de tubes en laiton, les faisant communiquer avec de vastes réservoirs souterrains. Les opérations faites à cet établissement ne sont pas celles de la distillation, comme on le croit généralement, mais celles de la rectification. La maison reçoit du distillateur, ce qui est connu sous le nom d'esprit brut, obtenu par la distillation du grain, et c'est la maison de rectification qui doit débarrasser cet esprit des impuretés volatiles qui y demeurent après le premier procédé et qui lui donnent son arôme caractéristique. Le mot gin est dérivé de geneva ou genièvre et les baies de cette gracieuse plante, qui orne nos dunes, sont la matière principale employée pour lui donner le goût particulier qui le distingue. Ce n'est pas la seule substance employée. L'esprit brut est pompé la nuit, du réservoir souterrain dans les alambics. Vers 6½ heures, le lendemain, la distillation commence, et continue jusqu'à 4 ou 5 heures de l'après-midi. Les deux plus grands alambics produiront, pendant ce temps, quelque chose comme 1,600 gallons chacun et le plus petit, une quantité proportionnelle. Quand les alambics sont remplis l'inévitable officier de l'accise fait son apparition, enchaîne l'alambic et y met un cadenas. Bien entendu, le procédé de la distillation signifie conversion

La Célèbre et Ancienne Distillerie et les Alambics

du liquide en vapeur, dans le but de le séparer de toute matière étrangère et sa condensation subséquente. L'esprit brut est contenu dans le corps de l'alambic La vapeur arrive dans un espace situé entre la surface intérieure et la surface extérieure de la partie inférieure, pour chauffer l'esprit qui s'élève sous forme

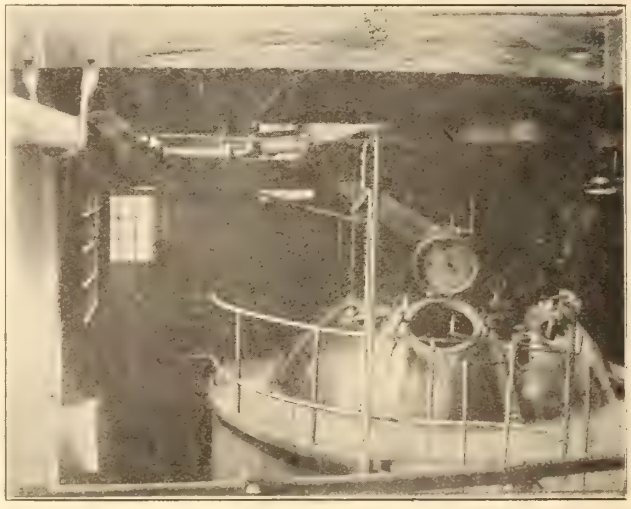
Bureau de la Distillèrie

de vapeur, en passant dans un tube situé au sommet de l'alambic et est conduit dans le serpentin. C'est un vaste appareil contenant un serpentin entouré d'eau froide. La vapeur spiritueuse, en passant à travers le serpentin, non seulement se liquéfie, par l'effet du changement de température, mais devient presque froide. Un courant d'eau continu coule d'un robinet situé au fond de la cuve et passe, à travers des tuyaux, dans les mystérieuses régions inférieures. Si innocent, en apparence, est le filet d'eau limpide qui coule du robinet, si ingénu et si peu suspect semble-t-il alors, que le Bon Templier le plus débonnaire pourrait porter à ses lèvres un verre de ce liquide sans soupçonner que ce soit autre chose que de l'eau claire et blanche descendant de la colline. Peut-être pourrait-il être déçu par le goût ou par l'odeur, tout au moins s'il le désire, avant d'en avoir bu beaucoup; mais on devrait lui pardonner son erreur. Les réservoirs souterrains dont nous avons si souvent parlé sont au nombre de 9 et peuvent contenir chacun 2,800 gallons. D'après les chiffres que nous avons donnés, on peut se faire quelque idée de la quantité de gin consommée en Angleterre, dans ses colonies et en Amérique, car il faut se rappeler qu'il y a d'autres distilleries outre celle-ci. A partir de l'époque de Hogarth jusqu'à celle de Cruitshark, le buveur de gin immodéré a été cité en guise de morale ou pour orner un conte; mais on peut ne pas savoir en général, que durant la dernière partie du règne de Georges 1er et les premières années de celui de son successeur, l'habitude de boire du gin avait atteint un tel point que le ministère de 1736 rendit un édit prohibant l'usage de toutes les liqueurs spiritueuses, excepté comme cordiaux ou remèdes. Naturellement, l'effet produit a été exactement l'inverse de celui qu'on attendait de cet acte. Au lieu d'une diminution de la boisson, du nombre de contrebandiers et de marchands sans licence, l'ivrognerie et le crime augmentèrent rapidement et dans l'espace de deux ans, l'acte était violé si ouvertement que les commissaires de l'accise furent forcés d'adoucir les pénalités. Pendant ces deux années, douze mille personnes furent trouvées coupables de vente de spiritueux, et en dépit de l'acte prohibitif, 7,000,000 de gallons étaient consommés annuellement à Londres et dans le voisinage. Le droit de vingt shillings par gallon fut alors réduit.

Ceci eut pour résultat de faire cesser immédiatement la contrebande et les crimes et les désordres qui en étaient la conséquence, et il n'y eut pas d'augmentation dans la consommation du gin. Les habitudes du peuple ont changé depuis cette époque; l'ivrognerie ou la capacité de boire beaucoup n'est pas considérée comme une qualité et la tendance générale de notre époque est à la sobiété. Toutefois, il est naturel qu'avec l'augmentation de la population, la consommation augmente aussi, même à un faible taux par tête, et c'est pourquoi les alambics de gin et de whisky de la Grande-Bretagne sont tenus en opération.

Cette maison fait aussi les divers cordiaux d'un usage général, tels que amers à l'orange, sloe gin, peppermint, brandy au gingembre et autres boissons populaires. D'innombrables échantillons, d'une apparénce brillante et attrayante, sont disposés sur des rayons dans la chambre d'échantillons et servent à montrer le nombre des composés ingénieux contenant de l'alcool qui ont été préparés pour le palais du peuple britannique.

Traversant la cour, nous arrivons à la partie de l'établissement où se fabrique le vinaigre, et au lieu de la riche odeur de fruits de la salle que nous venons de qutter, nous entrons dans une atmosphère imprégnée de l'odeur agréable de malt. Non loin de nous est un amas de grains fumants, de sorte qu'il n'est pas étonnant que cette odeur ait promptemnet attiré notre attention. Le procédé de fabrication du vinaigre est presque identique à celui de la fabrication de la bière, jusqu'à un certain point et, comme on connaît déjà très bien la manière dont on fabrique la bière, nous regarderons seulement ce qui se passe là où la méthode diffère. Tout le monde sait que tous les liquides contenant de l'alcool peuvent être convertis en vinaigre.



Ancien alambic en cuivre de la Brasserie

Quand les liquides dans lesquels la fermentation vineuse est terminée sont exposés à l'air à une certaine température, une autre fermentation, la fermentation acétique, à lieu. L'oxygène est absorbé et l'alcool devient de l'acide acétique, ou vinaigre. Le malt est la substance employée ici, dans la manufacture, et le vi-

PAR DECISION ROYALE

"CANADIAN CLUB"
WHISKY.

"IMPERIAL"
WHISKY.

DISTILLÉS ET EMBOUTEILLÉS PAR

HIRAM WALKER & SONS, LIMITED.

WALKERVILLE, ONTARIO, CANADA.

ENTREPOTS :

LONDON, NEW-YORK, CHICAGO,
VILLE DE MEXICO,
VICTORIA, B. C.

AGENTS : WALTER R. WONHAM & SONS

6 RUE ST-SACRAMENT, MONTREAL

naigre produit contient, par conséquent, presque tous les éléments constituants de la bière, ses phosphates de chaux, sa magnésie, sa gomme et la substance qui lui donne sa couleur et qui fait que le vinaigre mousse quand on l'agite. Le vinaigre de malt est le meilleur et la maison Robert Burnett & Co. n'en a pas d'autre. Dans la manufacture, nous remarquons une grande partie de la machinerie qui se trouve dans les brasseries—la salle de fermentation, les cuves de refroidissement et l'appareil réfrigérant, qui, en quelques minutes, abaisse la température du liquide bouillant à environ 60°. Quand la fermentation vineuse a cessé et que la liqueur est devenue aussi fluide que possible—c'est là un des buts des fabricants de vinaigre—on la fait passer par de larges tuyaux, de l'autre côté de l'établissement, où elle est reçue dans des cuves d'acétification. C'est là que le nouveau procédé commence réellement. Les appareils d'acétification sont de vastes cuves contenant des broussailles qui font que la liqueur entre en contact avec l'air beaucoup plus vite que si ces cuves étaient vides. L'expulsion de l'oxygène est ainsi hâtée. Autrefois cette expulsion demandait de 5 à 6 mois, mais maintenant, au lieu de parler de mois, nous pouvons parler de semaines et n'être pas trop rigides dans nos calculs. Le travail n'est pas terminé, même quand la liqueur est entrée dans l'appareil d'acétification. On la pompe de cuve en cuve, pour aider le départ de l'oxygène par une exposition répétée à l'atmosphère et il faut en outre lui faire subir un nettoyage. Quand le vinaigre est prêt à être expédié il est brillant, jaunâtre et mousseux, comme le breuvage populaire dont il dérive. Cette partie de l'établissement contient quelques vingtaines d'immenses cuves. Six d'entre elles ne contiennent pas moins de 25,000 gallons chacune et leur ensemble fait penser que la consommation de ce vinaigre est beaucoup plus grande qu'on ne pourrait se l'imaginer.

Cuves et Fûts de Vinaigre venant d'être remplis

Salle de séchage des futailles

La grande salle des machines avec le mécanicien en chef

Outre ces appareils, on voit là les accessoires ordinaires: il y a des salles pour machines à vapeur, dans des endroits situés convenablement; toute la machinerie est mise en mouvement par d'énormes chaudières qui produisent de la vapeur destinée aussi à un autre but. Un puits profond d'environ 488 pieds renferme dans ses profondeurs inconnues l'eau provenant d'une source éloignée de plusieurs milles. Ce puits, sur une profondeur de 100 pieds, est muni intérieurement d'un caisson de fer. Il n'y a à craindre aucun germe de maladie dans l'eau employée par la Robert Burnett Co, ni aucune impureté; Sir Wilfrid Lawson lui reconnaîtrait même cet avantage bien qu'il prétendrait probablement que des impuretés peuvent la contaminer par la suite. Toutefois, il n'est pas probable que son zèle convainque le monde que des breuvages qui ont été consommés pendant presque aussi longtemps qu'il y a eu des gens pour les boire, sans dépeupler le monde et sont bus impunément et avec plaisir par la plupart des hommes sont les liquides dangereux qu'il dénonce. Il y a aussi là un atelier de tonnellerie pour réparer les nombreuses futailles

MADE IN CANADA

POUR LA PRÉPARATION DE BOISSONS RAFRAICHISSANTES, LIQUEURS DISTILLÉES AU CANADA, D'APRÈS LES MEILLEURES FORMULES ET AVEC LES MEILLEURS GRAINS. LEUR AGE LEUR DONNE UN BOUQUET QUE N'ONT PAS LES LIQUEURS IMPORTÉES

Club Old Tom Gin

ET

Colonial London Dry

MADE IN CANADA

SONT INSURPASSABLES DANS LA PREPARATION D'UN COCKTAIL OU D'UN JOHN COLLINS. PRIX ET ECHANTILLONS GRATUITS FOURNIS SUR DEMANDE.

BOIVIN, WILSON & CIE, Distillateurs et Importateurs

520 Rue St-Paul, MONTREAL.

que la maison est obligée d'employer ; une forge pour la fabrication et la réparation des ouvrages en fer, un bâtiment pour la mise en bouteilles du vinaigre destinée à l'exportation et divers autres accessoires. Parmi ceux-ci, ce qu'il y a de plus remarquable sont les nouveaux et magnifiques entrepôts sous la surveillance de la douane, munis de machines hydrauliques, entièrement éclairés à l'électricité.

Banc couvert de bouteilles pour le Canada, dans les Nouveaux Entrepôts de Douane

Cave de Brandy dans les Entrepôts de la Douane

En plus de leurs affaires, comme distillateurs, Sir Robert Burnett & Co. font un grand commerce en gros de vins et de spiritueux. En sortant de la distillerie, quelques pas nous conduisent dans la cave. Au rez-de-chaussée, sont des doubles pipes de vin sherry et de vin d'Oporto, de diverses cuvées et, à l'étage inférieur, dans des caves sèches et fraîches, dont la température varie rarement d'un degré, il y a trente mille douzaines de bouteilles de bons produits d'une centaine de vignobles ensoleillés. Des caves, nous nous rendons à un bâtiment imposant où se trouvent des entrepôts où les spiritueux sont sous la surveillance vigilante des officiers de l'accise, qui ont leurs salles spéciales dans l'établissement. Maintenant, nous pouvons voir où une partie du fameux "Old Tom" va. Ce n'est pas l'ouvrier anglais qui consomme toute la quantité produite. Ce gin va aller dans des pays, dont les constellations sont différentes de celles que nous avons l'habitude de voir et où la langue anglaise est rarement parlée. Là, il y a des caisses pour l'exportation en Australie, d'autres pour l'exportation en Nouvelle-Zélande et d'autres encore pour l'exportation dans l'Amérique du Nord, l'Amérique du Sud et le Canada. Quelquefois, plus de 1,000 de ces caisses sont expédiées par jour, pour être envoyées peut-être à une noce dans la brousse ou à une fête dans les pampas ou pour donner de la vivacité à un dîner de Noël dans les prairies. La rapidité avec laquelle les bouteilles sont remplies, étiquetées, capsulées et emballées est surprenante. Au-dessous de la salle dans laquelle l'empaquetage et l'emballage sont faits se trouvent les caves pour les liqueurs; une grande surface silencieuse, vaguement éclairée, remplie de fûts contenant du whisky, des vins et des rhums arrivés à maturation ou en train d'y arriver. Tout près sont les caves de brandy; un interrupteur fait passer le courant électrique et tout s'illumine: des caisses, des bouteilles et des matériaux occupent les étages supérieurs du bâtiment, mais comme il n'y a rien là à décrire, nous ne pénétrerons pas dans ce quartier et nous terminerons immédiatement notre visite, satisfaits de ce que nous avons vu quant à la préparation de ce que Eccles décrit d'une manière pittoresque, comme une goutte de gin froide, rafraîchissante.

Emballage d'une Expédition pour le Canada, ouvriers en train de clouer les caisses

Etage supérieur des Entrepôts en Douane, caisses vides, bouteilles et matériel pour l'exportation

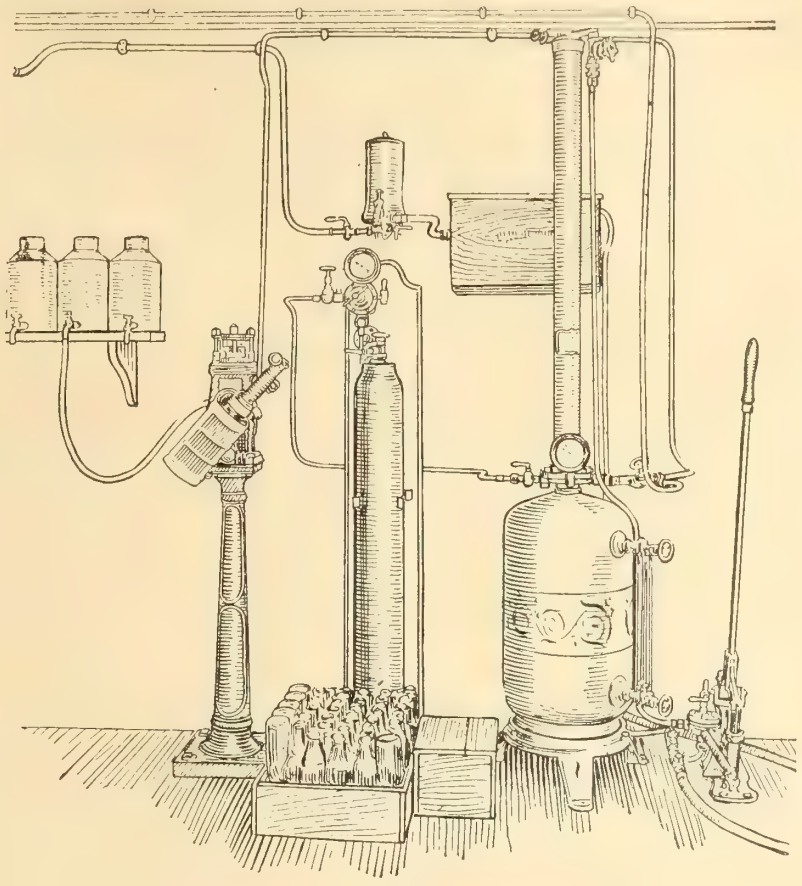
MM. J. M. Douglas & Co., sont les agents, au Canada de Sir R. Burnett & Co. La maison J. M. Douglas & Co. a été établie en 1857.

Le Champagne G. H. Mumm devient de plus en plus populaire au Canada. MM. S. B. Townsend qui ont la représentation canadienne de cette marque si connue, nous disent que les ventes du mois de mai ont été de 100 p. c plus fortes que pendant les mois précédents.

L'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE

EPARGNANT 90 P. C.

Sur l'Achat de votre Soda.



Pendant plus de cinquante ans, les inventeurs se sont évertués à découvrir un appareil qui permît aux hôteliers ou négociants de fabriquer eux-mêmes les Ginger Ale, Cream Soda, Plain Soda, Lemon Sour, Eau Minérale, etc., etc., mais le grand embarras était dans le coût d'un semblable appareil. Or, la science a inventé aujourd'hui "L'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE" qui a tout ce qu'il faut pour faire un succès d'un faible placement.

Cet appareil n'a été mis en vente à Montréal que le 1er février 1904 et, le 1er juillet 1905, nous pouvions donner les noms de centaines d'hôteliers éminents de Montréal et des environs qui avaient acheté l'APPAREIL CHAMPION ECONOMIQUE.

Si vous avez des doutes sur la qualité de la marchandise que vous pouvez faire avec cet appareil, écrivez nous et nous vous expédierons par express des échantillons de Cidre, Cream Soda, Ginger Ale, Eaux Minérales, etc., manufacturés par

The CLEVELAND FAUCET CO., Cleveland, Ohio, U.S.A.

Thomas Burdett,

AGENT POUR LE CANADA

290 RUE ST-PAUL,

MONTREAL.

LA VITICULTURE II.

[Traduit du "Pall Mall Gazette".

[Suite]

Essais d'imitation du Champagne

Une impression erronée règne parmi de nombreuses personnes, à savoir que le mot "champagne" est simplement un titre descriptif donné à un vin particulier à cause de ses qualités mousseuses. Bien que les vins mousseux soient originaires de Champagne, le nom a été appliqué comme garantie qu'il n'y avait que les grappes produites dans les vignobles de cette province qui étaient employées dans la fabrication de ce vin. Les marchands, dans d'autres pays vinicoles, essayèrent bien vite d'imiter la nouvelle découverte, mais ils trouvèrent impossible d'égaler le goût délicat du véritable vin de Champagne. Toutefois, cet échec ne les empêcha pas de poursuivre les méthodes peu scrupuleuses qu'ils employaient pour fabriquer et mettre en vente un vin mousseux qu'ils désignaient sous le nom de vin de Champagne, et bien que le prix demandé pour cette sorte de vin fût inférieur à celui du vin véritable, ils avaient bien soin de supprimer tout renseignement qui aurait pu indiquer que le produit provenait de quelque autre pays que la Champagne. Pour contrebalancer les effets pernicieux de ces pratiques malhonnêtes, une association, "Le Syndicat du Commerce des Vins de Champagne" se forma, qui intenta avec succès des procès aux parties fautives et en dernier lieu, ce syndicat, par ses efforts vigoureux, poussa le gouvernement français à faire des représentations à ce sujet aux diverses puissances.

Traité de commerce important

Comme résultat de ces négociations, un traité de commerce fut élaboré et signé par la Grande-Bretagne, la France, l'Espagne, le Portugal, la Suisse et Turin et ce traité renfermait les principles suivants:

"Tous les produits étiquetés faussement, comme provenant d'un endroit quelconque, situé dans l'un des états contractants, indiquant directement ou indirectement une origine fausse, seront saisis à leur entrée dans l'un quelconque des dits pays. La saisie peut être faite soit dans l'état où la fausse désignation a été faite, soit dans le pays où le produit ainsi faussement étiqueté a été introduit, etc."

Un fait significatif, c'est que c'est parmi les pays qui refusèrent d'adhérer à l'union internationale, effectuée le 20 mars 1883, que ces pratiques, dont on se plaignait si amèrement, furent le plus exploitées. Malheureusement, les coupables sont assistés dans leurs actes malhonnêtes par des distributeurs peu scrupuleux et à leur tour, ils ont recours à la corruption pour pousser à la vente de leur vin mousseux inférieur.

Malversation notoire

La dernière méthode employée par ces gens consiste à offrir une récompense trompeuse pour chaque bouchon marqué de leur marque particulière, et un fait notoire, c'est que dans certains hôtels et restaurants, les garçons de salle se laissent tenter par ce genre de rémunération. En tant que corps, les garçons de salle forment une classe respectable et il est à regretter qu'on rencontre parmi eux quelques brebis galeuses, qui acceptent ouvertement un paiement, pour avoir poussé à la vente d'un champagne inférieur, au lieu de la marque renommée demandée par le client. Si ce dernier remarque l'erreur commise, des excuses lui sont faites immédiatement, mais dans la plupart des cas, le client est dupé et le garçon de salle empoche le bouchon. L'honnêteté élémentaire démontre que tous les essais faits pour faire accepter par le public, qui n'est pas sur ses gardes, un substitut du champagne, soit en imitant une étiquette, ou par toute autre méthode, non seulement devraient être déjoués, mais devraient tomber sous le coup de la loi dans tous les états civilisés de l'univers. Une méthode pour mettre à néant l'effet de tous ces abus consiste à les livrer à la publicité, et grâce à ce moyen, le consommateur sera sur ses gardes. La modicité du prix est trompeuse et tentante, mais si le consommateur insistait seulement pour qu'on lui fournît du champagne fabriqué par une maison d'une réputation sans tache, il peut être assuré qu'il recevrait le produit pur, fait avec les plus belles grappes de raisin poussant dans les vignobles champenois.

Valeur des vignobles

Dans aucun cas, une telle innovation ne pourrait être appliquée avec des résultats meilleurs que dans le cas des viticulteurs de Champagne. Sur 600 paroisses de cette province, 220 s'occupent uniquement de la culture de la vigne et dans beaucoup de districts le terrain a une très grande valeur, qui va parfois jusqu'à 800 louis l'acre.

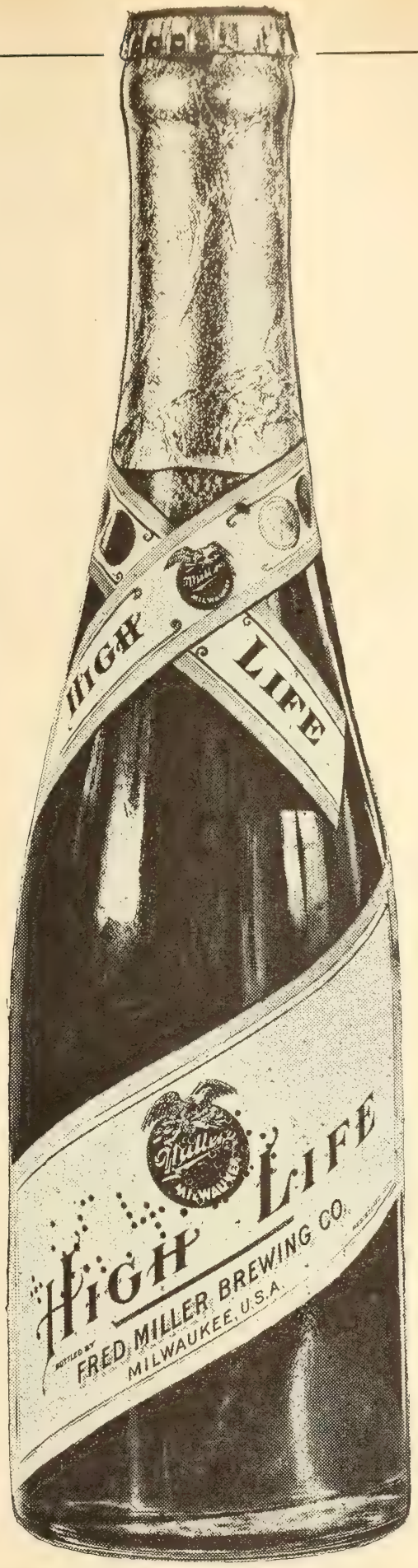
Aucune autre sorte de culture ne demande autant de soins et d'attention, car il ne se passe pas un jour, du commencement à la fin de l'année, qui ne nécessite quelque dépense. C'est cette vigilance nécessaire qui empêche qu'une seule maison ne monopolise avec succès tous les vignobles. De là vient l'importance qu'ont les petits propriétaires dans ce pays. Là, le petit propriétaire est debout avant le lever du soleil et souvent, accompagné de sa femme, il fait une inspection générale de sa vigne, n'épargnant ni temps, ni labeur dans ses efforts. Cela a pour résultat que, non seulement il réussit à produire une cuvée supérieure, mais presque invariablement il produit une quantité de vin plus grande d'un tiers que celle faite par les grands propriétaires, parce que, à l'époque de la vendange la main-d'oeuvre est excessivement rare et cette vendange, dans les grands vignobles, ne peut être faite qu'à tour de rôle, sans s'occuper de la maturité des grappes; au contraire, le petit propriétaire peut choisir le temps le plus favorable pour faire sa vendange. C'est principalement des récoltes des petits propriétaires qu'est fait le célèbre champagne de la marque Heidsieck & Co. Dry Monopole et dans chaque récolte, on n'emploie que les plus belles grappes. Il n'est donc plus étonnant que ces vins jouissent d'une grande réputation et qu'ils aient une renommée dans tout l'univers, un nom qui est à peine moins historique que la ville de Reims elle-même, où la maison primitive a été établie et où elle est demeurée depuis son origine.

Une Ancienne Ville

Reims est, sans contredit, une ville d'une grande antiquité, car l'histoire raconte qu'elle était importante au temps de César. Ses habitants se soumirent volontairement aux Romains et continuèrent à leur être fidèles, malgré les diverses insurrections des Gaulois. En raison de cette fidélité, les Rémois reçurent une faveur spéciale de leurs conquérants. La foi chrétienne fut introduite dans ce pays vers le milieu du quatrième siècle, mais rencontra un sérieux échec en 406, quand la ville de Reims fut prise par les Vandales, une peuplade de Germanie, et que St-Nicolas fut égorgé. Les désastres se succédèrent rapidement et ne firent qu'augmenter pendant quelques années encore. Vint alors le célèbre roi des Huns, Attila, qui se faisait appeler le fléau de Dieu; celui-ci ayant tourné son attention vers les malheureux habitants de Reims, n'épargna rien, jusqu'à ce que tout eût été passé au feu et au fil de l'épée.

En 496, Clovis fut baptisé à Reims, par Saint-Rémi. L'huile de l'ampoule sacrée emploée à cette occasion, avait été, croyait-on, apportée du ciel par une colombe et était conservée précieusement dans l'abbaye de Saint-Rémi. Cet évènement ajouta beaucoup de lustre à l'archevêché et c'est sans doute pourquoi les rois de France avaient l'habitude d'être couronnés dans la fameuse cathédrale dont s'enorgueillit la ville de Reims. Le sacre des rois était regardé comme une des plus importantes prérogatives appartenant à l'archevêque de Reims et ce privilège fut jalousement gardé et exercé régulièrement depuis l'époque de Philippe-Auguste, jusqu'à celle de Charles X. La ville fut cédée aux Anglais par le

Les Marques de Lager **BUFFET** et **HIGH LIFE** sont les Meilleures



Une Commande d'Essai vous Convaincra.

Laporte, Martin & Cie,

Ltée,

72 à 78 St-Pierre,

Montréal.

Agents.

trait de Troyes, en 1420, mais leur occupation fut de courte durée. Neuf ans plus tard, la carrière merveilleuse de Jeanne d'Arc commença; elle leva le siège d'Orléans, força les Anglais à évacuer Reims où elle fit une entrée triomphale avec Charles VII, qui fut sacré dans la cathédrale. Ainsi les Français rentrèrent en possession de ce qui est à présent un des centres les plus importants de l'industrie du champagne.

[A suivre.]

LA LOI DES LICENCES DE QUEBEC

Comprenant tous les amendements à date

Titre et Application

(Suite).

SECTION II

Des prohibitions générales

III. Il est défendu à toutes personnes, corporations ou clubs, sous peine des amendes et pénalités ci-après édictées, de tenir dans les limites de cette province:

1. Une auberge ou un hôtel, une taverne dans les mines, un restaurant, une buvette de bateau à vapeur, un buffet de wagon-restaurant, un buffet de chemin de fer, un hôtel de tempérance ou un magasin de liqueurs en gros ou en détail;

2. De vendre des liqueurs enivrantes, sur échantillon, à commission ou autrement, ou dans un club ou une association quelconque;

3. De vendre du vin, de l'ale, de la bière, du lager beer, du porter et du cidre;

4. De vendre du cidre de pomme ou des vins du pays fabriqués par le vendeur;

5. De faire le commerce d'embouteilleur;

6. S'il s'agit d'un pharmacien, de vendre des liqueurs enivrantes sans un des certificats mentionnés à l'article 105, ou en quantité de plus d'une chopine, mesure impériale, à la fois;

Sans avoir au préalable obtenu, en la manière et forme et après paiement des droits et honoraires ci-après mentionnés, une licence pour chacun de ces objets.

SECTION III

De l'octroi des licences et de leur durée.

IV. L'officier nommé en vertu de toute loi des mines en vigueur en cette province, ayant la surveillance d'un district ou d'une division minière, a seul le droit d'accorder des licences pour la vente de liqueurs enivrantes dans un rayon de cinq milles de toute mine en exploitation.

Les licences sont sujettes à tels droits que le lieutenant-gouverneur en conseil peut fixer, mais ne devant pas être moindres que cent vingt-cinq piastres par licence, et sont détenues sujettes aux règlements que le lieutenant-gouverneur en conseil peut adopter.

IVa. Le fait d'apporter des liqueurs enivrantes dans quelques dépendances d'une mine, ou dans une mine ou dans un des ateliers qui s'y rattachent, est une offense contre cette loi; et toute personne qui en est trouvée coupable encourt, pour chaque contravention, une amende de pas moins de vingt et de pas plus de cinquante piastres, et, à défaut de payement, un emprisonnement de trois mois. (5 Ed. VII, chap. 13, sec. 2).

IVb. Le fait de boire des liqueurs enivrantes dans une mine ou dans un des ateliers qui s'y rattachent, est une offense contre cette loi; et toute personne qui en est trouvée coupable encourt, pour chaque contravention, une amende de pas moins de cinq et de pas plus de quinze piastres, et, à défaut de payement, un emprisonnement d'un mois. (5 Ed. VII, chap. 13, sec. 2).

V. A l'exception des licences pour tavernes dans les divisions minières, qui sont accordées par l'officier mentionné dans l'article 4, et qui sont les seules licences pour la vente des liqueurs qui peuvent être accordées dans les divisions minières, sauf les dispositions de l'article 6, chaque licence, pour un des objets quelconques ci-dessus mentionnés, est accordée au nom du lieutenant-gouverneur et est émise par un des percepteurs du revenu de la province ou par son adjoint.

VI. Les dispositions des articles 4 et 5 concernant l'octroi des licences de tavernes ne s'appliquent pas aux cités et villes incorporées.

VII. Chaque percepteur du revenu da la province délivre les licences dont il doit être fait usage dans les limites du district qui lui est assigné et retire les droits et honoraires imposés pour ces licences par la loi.

S'il s'agit d'une licence de buvette de bateau à vapeur, ce devoir incombe au percepteur du revenu pour le district où réside le propriétaire, le maître ou la personne en charge du bateau à vapeur ou du bâtiment pour lequel cette licence est demandée, et, dans le cas où ce bateau à vapeur ou bâtiment est possédé par une compagnie, au percepteur du revenu de la province pour le district dans lequel la compagnie tient son bureau principal ou a sa principale place d'affaires.

Dans le cas de licence de wagon restaurant, ce devoir incombe au percepteur du revenu du district de la province dans lequel est situé la station ou le bureau principal de la compagnie du chemin de fer, dans la province.

L'adjoint du percepteur du revenu, comme son principal, délivre les licences et perçoit les droits et honoraires.

VIII. Le lieutenant-gouverneur en conseil peut de temps à autre nommer à sa discrétion une ou plusieurs personnes qu'il autorise à signer et délivrer ces licences aux percepteurs du revenu de la province et peut également en déterminer la forme, de même que l'époque de leur émission.

IX. A l'exception des licences de buvettes de bateau à vapeur, qui expirent lors de la mise en hivernement des bateaux, et des licences de tavernes dans les mines, dont la durée est mensuelle, les licences sont accordées pour une année ou fraction d'année seulement et expirent le premier jour du mois de mai subséquent à leur octroi.

Dans le cas où des personnes, pendant le cours d'une année de licence, commencent à faire un commerce pour lequel une licence est requise, le trésorier de la province peut autoriser le percepteur du revenu de la province à accepter, pour la licence, un montant de droit proportionnel au nombre de mois de l'année qui restent à écouler depuis le premier du mois dans lequel elles commencent à exercer ce commerce.

X. Sujette aux dispositions de la présente loi, quant aux changements et transports des licences, et quant aux cessions volontaires ou judiciaires faites par des insolvables *bonâ fide,* toute licence pour la vente de liqueurs constituera une licence accordée seulement à la personne y désignée et pour l'établissement y décrit, et sera valide tant que cette personne occupera le dit établissement et sera véritable propriétaire du commerce qui s'y fait.

(A suivre).

MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, ont tout dernièrement reçu une très forte consignation des eaux de Vichy **"La Capitale"** et **"Sanitas"**. Ces eaux se recommandent par leurs excellentes qualités, ainsi que par leur bon marché.

M. A. O. Fiset nous informe que la demande pour les spécialités bien connues de sa maison, va toujours en augmentant. Il a pris de nombreuses commandes d'importation pour les cognacs Gabriel Dubois, le Scotch Marchant et le Champagne Mercier. Ces boissons sont en évidence dans tous les établissements de premier ordre.

M. Roch Vallières, l'hôtelier bien connu, revient d'une excursion dans le Nord de Montréal, où il était allé en compagnie de quelques amis et d'un assortiment de Scotch Mitchell, brandy Richard, vins de Blandy, etc. Ce monsieur nous dit qu'on ne peut pas apprécier convenablement une vacance à la campagne sans avoir de temps à autre un tête-à-tête avec ces bonnes liqueurs.

Aux Acheteurs de Scotch Whisky

Nous avons le plaisir d'annoncer à nos amis et au commerce en général qu'à cause de la demande forte et croissante au Canada pour les Scotch Whiskies en fût, nous avons terminé des arrangements avec plusieurs distillateurs de Scotch Whisky pour tenir en magasin ici, sur consignation, un fort stock de leurs vieux Whiskies fins en fût ; ce qui nous permet de fournir sur demande au commerce de gros et à celui de détail des Whiskies de tout âge et en aucune quantité. Ces forts achats nous ont permis d'économiser de un à trois chelins par gallon, et nous donnerons ce profit supplémentaire à nos clients. Les Whiskies seront expédiés en Quarts, Octaves et Demi-Octaves contenant respectivement 30, 15 et 9 gallons environ ; rien ne sera chargé pour les fûts.

Les consignations seront emmagasinées à Montréal dans l'Entrepôt public de Sa Majesté, et pourront être expédiées en Douane ou Droits payés, au gré de l'acheteur. Une partie de la consignation arrivera à 15 degrés Au-Dessous de Preuve, soit à peu près de la force de l'alcool buvable ; comme la qualité de ce whisky est exactement la même que celle du whisky en bouteilles, vendu à un prix beaucoup plus élevé, il serait de l'intérêt du commerce d'enseigner au public à boire des Whiskies soutirés des fûts. Le coupage et la réduction ne sont jamais aussi satisfaisants que lorsqu'ils sont faits par les distillateurs. Nous serons prêts à fournir, avec toutes les commandes d'une importance raisonnable, des carafes en cristal taillé pour l'usage des bars, ainsi qu'un assortiment d'autre matériel pour la publicité. Echantillons et prix fournis avec plaisir sur demande.

Lawrence A. Wilson Co.

LIMITEE

MONTREAL

Les plus forts Importateurs de Scotch Whisky au Canada.

APERCU DU NOUVEL ACTE DES LIQUEURS DANS ONTARIO

Traduit du résumé préparé par le secrétaire de l'Association de Protection des Licenciés de l'Ontario

Définition du mot hôtel.—Un hôtel est une maison publique, tenue dans le but de fournir des rafraîchissements et des accommodations publiques, y compris pension et logement.

Définition des locaux licenciés. — Les locaux licenciés devront comprendre tout ce qui est chambre, cabinet, cave, écurie, annexe extérieure et hangar reliés à tout magasin, hôtel ou boutique à qui une licence a été accordée.

Re Conseil Municipal.—Aucune licence ne sera accordée à toute personne qui sera membre du Conseil Municipal et aucune licence ne sera accordée ou transférée à toute personne qui serait la femme, ou l'associé, ou l'agent, ou le fils, ou la fille d'un membre d'un Conseil Municipal et aucune personne qui sera gérant d'un hôtel auquel une licence aura été accordée ne sera éligible au Conseil Municipal.

Licence de servant de bar. — Toute personne qui désire agir comme servant de bar, dans une cité ou ville, doit obtenir une licence; la dite licence sera émise par l'inspecteur de chaque district, sur le paiement d'un droit de $2.00. Cette licence restera valable durant le cours d'une année de licence et expirera le 30 avril de chaque année.

L'emploi d'un servant de bar non licencié est interdit et le propriétaire d'un hôtel qui emploiera un servant de bar non licencié encourra une amende de $10.00 à $20.00 par jour ou un emprisonnement n'excédant pas un mois, et le servant de bar sans licence encourra la même peine.

Un servant de bar licencié qui viole les clauses de cet acte, Acte de licence des liqueurs, ou tout autre règlement sera sujet à une amende n'excédant pas $20.00 et à un emprisonnement n'excédant pas un mois. En plus de la pénalité, un Bureau peut annuler la licence d'un servant de bar pour cause, et le délinquant ne pourra obtenir une autre licence pendant la période de l'année alors courante. Et si un servant de bar est convaincu d'un second délit, de quelque nature que ce soit, dans une période de deux ans, sa licence deviendra nulle et il n'aura pas droit d'obtenir une autre licence pendant une période de deux ans. Aucune personne qui ne sera pas âgée de 21 ans et ne jouira pas d'une bonne réputation ne pourra obtenir une licence. Aucune licence pour servante de bar ne pourra être accordée à une femme.

L'hôtelier lui-même, ou tout membre masculin de sa famille, qui aura 21 ans d'âge, autre qu'un domestique à son emploi ou tout garçon servant des liqueurs dans une chambre autre que le salon du bar, n'est pas tenu d'obtenir une licence de servant de bar.

En cas de nécessité, un hôtelier peut employer un servant de bar non licencié, pourvu que telle personne ne soit pas employée plus de deux jours en aucun mois.

La licence de servant de bar n'est pas nécessaire dans les villages et les townships.

Tarif des licences.—Les droits de licences sont dans une cité ayant une population de plus de 100,000:

Hôtel	$1,200.00
Magasin	1,000.00

Dans les cités ayant une population de plus de 30,000 jusqu'à 100,000:

Hôtel	$700.00
Magasin	700.00

Dans les cités ayant une population de plus de 10,000 et de pas plus de 30,000:

Hôtel	$500.00
Magasin	500.00

Dans une cité ayant une population de 10,000 ou moins et dans une ville ayant une population de plus de 5,000 et de pas plus de 10,000:

Hôtel	$450.00
Magasin	450.00

Dans les villes et villages incorporés ayant une population de 5,000 et de pas moins de 2,000:

Hôtel	$350.00
Magasin	350.00

Dans une ville ou village incorporés ayant une population de 2,000 ou moins:

Hôtel	$250,00
Magasin	270.00

Dans les townships:

Hôtel	$120.00
Magasin	200.00

Dans les districts judiciaires provisoires, autres que les cités, villes ou villages:

Hôtel	$120.00
Magasin	$500.00

Pour une licence de bière et vins, un droit des trois quarts du droit payé pour une licence complète.

Pour le transfert d'une licence d'hôtel ou magasin, un droit de un tiers du droit de licence sera prélevé, mais ce droit ne s'appliquera pas au transfert d'un hôtel au magasin, d'un local à un autre.

Le Conseil peut augmenter les droits. —Le Conseil peut, par règlement augmenter les droits pour taverne ou magasin, mais le règlement doit recevoir l'approbation des électeurs. Cette approbation ne s'applique pas, toutefois aux cités dont les licences ont été augmentées.

Annulation de licences. — Après trois condamnations, dans une période de deux ans, pour la vente durant les heures prohibées ou, dans les cités et villes, pour l'ouverture de la salle de bar durant les heures prohibées, ou pour fraude dans la vente des liqueurs, ou pour les autres offenses, telles que les ventes en quantités plus grandes ou moindres que celles permises par la licence, etc., le Bureau, dans l'espace d'un mois après la date de la dernière condamnation, annulera la licence détenue par tout porteur de licence ainsi condamné et la personne ainsi condamnée n'aura pas qualité pour détenir une licence pendant une période de trois ans.

Option locale.—Si une pétition signée par 25 p. c. des électeurs qualifiés d'une municipalité est présentée au Conseil de la dite municipalité, avant le premier jour de novembre de chaque année, afin de demander qu'un règlement d'option locale soit soumis, il sera du devoir du Conseil de soumettre tel règlement et si les trois cinquièmes des voteurs votant au sujet du dit règlement l'approuvent, le Conseil devra passer ce règlement dans l'espace de six semaines.

Si les trois cinquièmes des voteurs n'approuvent pas tel règlement, il ne pourra pas être soumis d'autre règlement pendant une période de trois années. Les règlements d'option locale ne peuvent être soumis qu'aux élections municipales annuelles.

Un propriétaire de magasin licencié qui, par lui-même, son serviteur ou son agent, reçoit ou sollicite des odres en liqueurs, dans toute municipalité dans laquelle ce règlement d'option locale est en vigueur, sera coupable d'une offense envers cet acte et encourra la même pénalité que celle prévue pour la vente des liqueurs par un commerçant non licencié.

Vente des liqueurs sur réquisition. — Aucun détenteur de licence ne vendra, ne donnera de liqueur à aucune personne, au nom d'un médecin pratiquant ou d'un juge de paix, à moins que la réquisition ne soit datée et adressée au détenteur de licence et qu'elle n'établisse la sorte et la quantité de liqueur ainsi que l'objet pour lequel elle doit être vendue et aussi le nom et l'adresse de la personne à qui elle doit être délivrée et tout médecin pratiquant ou juge de paix qui donnera une réquisition non justifiable sera passible d'une peine.

Fourniture de liqueurs aux personnes interdites.—Un hôtelier ou propriétaire de magasin ne devra pas fournir de liqueurs à une personne adonnée à la boisson, après avoir reçu un avis convenable à cet effet et la violation de cette règle implique une forte amende ainsi que le droit d'intenter une action pour dommages, jusqu'au montant de cinq cents dollars [$500.00].

Et, si un hôtelier permet à une personne interdite de vaquer sur sa propriété il sera passible de pénalité.

Si la personne ainsi interdite, dans les douze mois après sa notification de tel avis, soit par elle-même, ou par toute

Maison fondée en 1842.

ALCOOLS

Nous sommes maintenant en position de remplir toutes les commandes qui nous seront confiées pour les : : : : : :

ALCOOLS

de la ST-HYACINTHE DISTILLERY, PACKING & VINEGAR Co.

50 o.p. Limpide comme le cristal. 65 o.p.

LA QUALITÉ ET LA FORCE SONT GARANTIES.

CHAMPAGNE

Nous venons de recevoir

200 Caisses LOUIS ROEDERER, Reims,

et DUC de MONTLOUIS de **De Neuville & Cie.**

Champagne à la mode.

Le CHAMPAGNE ROEDERER obtient le plus haut prix en Europe.

En Magasin

VINS SHERRY et OPORTO

de Stormonth Tait & Co., Oporto.

G. Ramirez & Co., Jerez.

Pourvoyeurs des Cours Royales.

50 Barils, Octaves, etc., de Vin Sherry et Oporto, expédiés par ces deux bonnes maisons.

Oporto-Rouge et Blanc. **Sherry Sec et Sucré.**

Société Anonyme des SOURCES SAINT-LOUIS

ST-YORRE, Vichy, France.

TREFLE ROUGE

Cette eau est reconnue aujourd'hui la meilleure.
Elle est effervescente, naturelle, recommandée par les médecins contre les maladies d'estomac, etc.
Vendue par tous les Pharmaciens, Marchands de Vins et Epiciers en Gros.

PRIX SPECIAUX AU GROS.

SEULS AGENTS AU CANADA

L. CHAPUT, FILS & CIE

IMPORTATEURS et NÉGOCIANTS en VINS

2, 4, 6 et 8, rue DeBresoles, - MONTREAL.

autre personne, achète, ou obtient, ou tente d'acheter ou d'obtenir des liqueurs, ou est trouvée rôdant autour d'une salle de bar ou auprès d'un magasin licencié, elle encourra une pénalité de pas moins de dix dollars [$10.00] et de pas plus de vingt dollars [$20.00] ou d'un emprisonnement n'excédant pas un mois.

Liqueurs en bouteilles.—Les liqueurs en bouteilles achetées par un hôtelier dans le but de les fournir à ses clients ou hôtes, devront être tenues, tant qu'elles sont sur les lieux licenciés, dans les bouteilles dans lesquelles les dites liqueurs ont été délivrées et en aucun cas, aucune autre liqueur ou aucune autre substance ou liquide ne pourra être mis dans les dites bouteilles et aucune bouteille, après avoir été vidée de telle liqueur, ne devra être remplie soit partiellement, ou entièrement, par l'hôtelier ou toute autre personne de sa part, en vue de fournir de la liqueur ou toute autre substance, à ses clients ou hôtes.

Aucun hôtelier ou propriétaire de magasin ne devra employer aucune enseigne ou étiquette qui ne spécifiera pas la nature exacte de son contenu et tout hôtelier ou propriétaire de magasin qui remplira des bouteilles ou se servira de fausses étiquettes sera passible pour la première offense d'une amende de pas moins de $20.00 et de pas plus de $50.00 avec les frais ou d'un emprisonnement de trois mois; et, sur condamnation, pour la seconde fois, d'une amende de pas moins de $50.00 et de pas plus de $100.00 ou d'un emprisonnement de six mois et sur condamnation pour la troisième fois d'un emprisonnement de 12 mois.

L'inspecteur ou tout autre officier spécial est autorisé à prendre un échantillon de liqueur en tout temps, dans le but de l'analyser.

Contrats.—Aucun porteur de licence d'hôtel ou de magasin ne devra, à l'avenir, faire ou participer, soit directement, soit indirectement ou devenir partie à aucun contrat, covenant, agrément, entreprise, stipulation ou arrangement écrit ou verbal qui aurait l'effet d'imposer ou aurait l'intention ou l'objet d'imposer quelque restriction que ce soit, sur le dit détenteur de licence quant à la personne de laquelle ou la localité dans laquelle les liqueurs devront être achetées ou obtenues pour la vente dans un tel hôtel ou magasin.

Toute personne violant cette clause encourra une amende de $500.00, plus les frais. Cette clause ne s'applique à aucun contrat actuellement en vigueur.

Clubs.—Un droit de licence de $50.00 sera payé par les clubs dont la charte leur donne le droit de fournir de la liqueur à leurs membres.

Ce droit sera payé annuellement et il est interdit aux dits clubs de fournir des liqueurs à ceux qui n'en sont pas membres et aux mineurs.

Annulation de licences dans le Nouvel Ontario.—Le Ministre à la tête du département des licences peut annuler pour cause une licence dans les districts judiciaires provisoires et le détenteur de telle licence ne pourra, pendant une période de deux ans, détenir ou recevoir aucun licence en vertu de cet acte.

Le Ministre peut également interdire l'octroi d'une licence dans un district judiciaire provisoire.

Maladie du foie? Vichy-Célestins

L'illustre Claude Bernard a démontré que la presque totalité des matériaux de la digestion traversent le foie pour arriver dans la circulation générale. Cette glande qui n'est qu'une dépendance de l'appareil digestif est sujette à l'engorgement. Pour obvier à cette fâcheuse affection les médecins prescrivent toujours l'Eau de VichyCélestins. Par son action le sang perd de sa coagulabilité, l'albumine et la fibrine sont plus diffluentes, alors le sang devenu moins plastique circule plus librement et prévient l'engorgement.

L'action de l'Eau de Vichy-Célestins pour les maladies du foie est sûrement efficace et rapide.

Méfiez-vous des nombreuses imitations. exigez que le mot Célestins soit imprimé sur l'étiquette, la capsule et le bouchon, et que le col de chaque bouteille soit revêtu d'une bande tricolore sur laquelle est imprimé le nom des agents généraux, Boivin, Wilson et Cie, Montréal.

La maison Laporte, Martin et Cie Ltée, vient d'obtenir la représentation de MM. Dankes & Co., Londres, embouteilleurs de Guinness, Stout and Bass Ale; si nous en jugeons par la quantité déjà vendue, cette marque sera sous peu à la tête du marché.

M. J. A. Poirier, autrefois hôtelier à Rigaud et Vaudreuil, vient de faire l'acquisition d'un superbe hôtel aux Cèdres, où il continue, comme autrefois, à servir à ses clients et amis les marques les plus appréciées, telles que Scotch whisky de Mitchell, Brandy Ph. Richard, Vins de Blandy, Eau de Vichy La Capitale et Sanitas, ainsi que la fameuse Lager de Miller.

MM. S. B. Townsend & Co., 18 rue St-Sacrement, sont les entrepositaires au Canada, pour les bières anglaises de **Bass.** On peut se procurer chez ces messieurs des barils de toute dimension contenant cette Ale fameuse.

A l'occasion du retour du Prince et de la Princesse de Galles, de leur voyage aux Indes, la Corporation de la Cité de Londres a donné au Guildhall, le 17 mai, une réception splendide où fut servi le Champagne G. H. Mumm.

MM. John Robertson & Son, Ltd., de Montréal, sont les agents au Canada pour les marques suivantes qui ont une réputation universelle : le "Commendador Port" de MM. D. M. Feuerheerd, Jun'r d'Oporto et Londres, et de l'"Emperador Sherry" de la maison de Goni, Feuerheerd & Co., de Jerez de la Frontera et de Londres.

LES FONTAINES A SODA DANS LES BARS

[Traduit du New York Sun.]

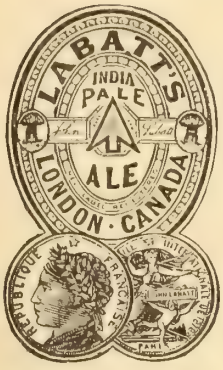
"Il y aura des fontaines à soda dans les grands bars, avant qu'il s'écoule de nombreuses années", disait un homme qui possède plusieurs bars de premier ordre. "C'est une chose qui doit arriver. Beaucoup parmi nous ont cette idée dans la tête depuis longtemps; mais les propriétaires de bars — gens très routiniers étant donnée la nature de leur commerce—mettent des entraves aux innovations. Si quelqu'un ne se décide pas à rompre bientôt avec la routine, je le ferai moi-même; j'établirai dans un de mes bars une fontaine à soda de premier ordre, sous la conduite d'un expert en l'art de mélanger les boissons douces, et je verrai quel en sera le résultat.

"Je suis d'opinion que c'est un coup de chance à tenter, et j'ai pour cela plusieurs raisons. L'une, c'est qu'en tout temps, principalement pendant les mois chauds, il y a plus d'hommes qui demandent les boissons débitées par la fontaine à soda. Jetez un regard sur la file des gens placés devant une des grandes fontaines à soda par un jour de chaleur, et vous pourrez y remarquer plusieurs personnes qui ont abandonné la boisson forte. Les fontaines à soda sont de plus en plus achalandées chaque année, et le commerce du soda en été est la base des affaires de la moitié des pharmacies. Je ne dis pas que le commerce du soda appartienne de droit aux bars; mais nous sommes justifés de faire un essai et de nous approprier ce commerce, si nous le pouvons.

"L'habitude de boire des boissons douces augmente. Une certaine proportion de la clientèle des bars s'abstient continuellement de nos jours de prendre des liqueurs fortes.

"Les hommes qui s'abstiennent de boisson forte pendant un certain temps aiment revenir dans leur bar régulier et y rencontrer leurs amis; mais d'ordinaire les bars n'ont pas un grand assortiment de boissons douces: de l'eau minérale d'une ou deux espèces, du ginger ale et de la salsepareille, c'est à peu près tout. L'homme qui s'habitue aux boissons douces se fatigue de ce genre de boisson; mais s'il savait que son bar a une fontaine à soda, où il pourrait choisir son breuvage parmi une longue liste, sa clientèle pourrait être gardée. Vous avez dû remarquer que beaucoup des gens qui renoncent pendant un certain temps aux boissons fortes y reviennent à un moment donné.

"Deux amis se rencontrent dans la rue et l'un offre une consommation à l'autre. Celui-ci désire boire quelque chose qui active la circulation du sang; celui-là qui



LES MEILLEURES BIERES DE MALT AU PAYS, ET LES GENS LE SAVENT.

Au Commerce:

Maintenez votre approvisionnement d'ALE et de PORTER de

Labatt's

Vous êtes obligé de les avoir si vous voulez conserver vos clients. Si vous substituez d'autres marques, vos clients ne se plaindront peut-être pas, mais ils donneront leur clientèle là où ils obtiendront ce qu'ils veulent avoir.

LE COGNAC DE LA MARQUE

MARIE BRIZARD & ROGER

Est un Cognac Authentique, Pur, provenant des MEIELLURS CRUS des Charentes.

En le servant à leurs clients, les hôteliers et propriétaires de bars peuvent être certains qu'ils leur serviront un véritable tonique qui, loin de ruiner leur santé, leur donnera force, énergie et vigueur. Nous avons la représentation au Canada de ce délicieux Cognac.

D. MASSON & CIE, Importateurs

Rue St-Paul, MONTREAL.

n'a pas encore mangé, ou qui a renoncé aux liqueurs fortes, désire prendre une glace au chocolat ou quelque chose d'anodin du même genre. Il n'est pas pratique pour l'homme enclin aux consommations rafraîchissantes de s'arrêter dans un établissement muni d'une fontaine à soda, et de se rafraîchir pendant que son ami l'attend, puis d'accompagner celui-ci dans un bar et de le regarder ingurgiter sa consommation. Si le bar possédait une fontaine à soda, les deux amis pourraient y entrer et satisfaire chacun leur goût.

"Quelques propriétaires de bars, à qui j'ai parlé de la question, semblent craindre que la fontaine à soda ne nuise à leur commerce régulier, en détournant les consommateurs des boissons fortes. Je ne vois pas pourquoi. L'homme aujourd'hui sait ce qu'il veut et ce qu'il prendra, avant d'ouvrir la porte d'un bar.

"Qu'on ne vienne pas vous dire que les hommes boivent autant aujourd'hui qu'autrefois. Cela n'est pas. Dans tous les établissements que je possède, je remarque qu'une certaine proportion de mes clients habituels se restreint constamment. Les hommes commencent à s'apercevoir que la santé est la meilleure chose dans la vie et ils apprennent à la soigner.

"Je remarque aussi que la demande pour le Scotch whisky, soit pur, soit en "high balls", diminue de plus en plus, et la même chose est rapportée d'ailleurs. Cela peut être attribué en partie au rapport du docteur Wiley, chimiste du gouvernement, qui conclut qu'il y a très peu de Scotch whisky remplissant les conditions voulues, expédié aux Etats-Unis, et en partie au fait que l'engoûment pour cette étrange boisson s'éteint naturellement dans ce pays.

"Des changements de ce genre ont lieu continuellement dans le commerce des boissons.

"Par exemple, le "gin rickey" ne sera bientôt plus demandé pour apaiser la soif pendant les chaleurs. Il y a cinq ans, tout le monde ne voulait boire que du "gin rickey". Par les jour de chaleur, la moitié des gens demandaient un "rickey" d'une sorte quelconque, au whisky ou au gin. Mais cette boisson fantaisiste n'a pas eu une vogue bien longue. Les buveurs de "rickeys" s'aperçurent bientôt que ce genre de boisson ne convenait pas à leur système, surtout quand ils en faisaient leur breuvage régulier et exclusif.

"Quand le "golden fizz" fit son apparition, des quantités d'hommes s'en éprirent tellement, qu'ils ne buvaient pas autre chose. Ils en ingurgitaient du matin au soir. Ils devenaient alors si bilieux qu'ils avaient de la peine à mettre leur chapeau sur leur tête; ils restaient hébétés quelque temps se demandant ce qui les avait rendus bilieux. Tout à coup ils se souvenaient qu'il y avait un oeuf dans chaque "golden fizz".

"Le "highball", fait avec de l'eau carbonatée était autrefois le nec plus ultra. Maintenant la majorité des buveurs de "highballs", les font faire avec de l'eau ordinaire. Ils se sont rendu compte que l'eau carbonatée était nuisible à leur économie. Un homme ayant bu un certain nombre de "highballs" à l'eau de seltz sentait que son estomac était comme un ballon à demi gonflé et quand il sut que l'eau de seltz produisait cet effet, il s'abstint de cette boisson et fit part à ses amis de sa découverte, connue des médecins depuis longtemps. C'est pourquoi mes commandes d'eau de seltz sont à peu près moitié de ce qu'elles étaient il y a deux ans.

"Le "shandygaff" perd de sa vogue, bien que ce breuvage ait été très en demande il y a un certain nombre d'années. C'est une boisson anglaise, mais c'est une des choses réellement bonnes qui soient venues d'Angleterre. C'est un mélange en parties égales d'ale ou de bière ou même de porter, et de ginger ale importée; c'est un liquide excessivement calmant et adoucissant pour les hommes qui ne cherchent pas délibérément les effets alcooliques pour l'argent qu'ils dépensent. On ne peut pas boire assez de "shandygaff" pour se sentir la bouche un peu plus que pâteuse; en tout cas, c'est un mélange inoffensif.

On remarque une tendance croissante, chez les hommes qui fréquentent les bars les jours de chaleur, à étancher simplement leur soif, sans préparer la voie à cette sensation désagréable, pâteuse, que l'on éprouve quand l'effet de l'alcool cesse.

Les amateurs de vin du Rhin et d'eau de seltz croissent en nombre continuellement. Ils prennent au plus deux grands verres de ce mélange, et leur soif est apaisée par un breuvage qu'ils savent contenir un peu d'alcool; en outre, en le buvant, ils savent qu'ils n'éprouveront par la suite aucune sensation désagréable."

Les commandes d'importation placées pour les whiskies Ecossais de la marque Mitchell, sont en augmentation considérable sur celles prises les années précédentes.

MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, les représentants canadiens de ces Scotch favoris, les cotent à des conditions très avantageuses.

Le fameux Scotch Old Mull, maintient toujours sa supériorité et on le trouve dans tous les meilleurs bars du Canada. Rappelez-vous qu'il n'y a qu'une seule qualité de Old Mull et qu'elle est invariablement bonne.

MM. John Robertson & Son, Ltd., viennent de recevoir par le Str. "Victorian", une expédition de 2,000 caisses des fameux whiskies J. R. D. Ceci n'est que la première partie de leurs ordres d'importation.

DANS LE MONDE DES HOTELIERS

M. Will. Witchell, le représentant bien connu de MM. John Robertson & Son, Ltd., visite actuellement les commerçants de vins et liqueurs du bas du fleuve St-Laurent.

* * *

MM. Laporte & Morin, qui ont récemment acheté, de M. L. Durand, l'hôtel situé 60 rue Ste-Catherine Est, ont donné une fête très réussie, le 14 juin, à l'occasion de leur inauguration.

M. Morin a une longue expérience dans cette ligne, ayant dirigé pendant de nombreuses années, un des principaux cafés de New-York.

* * *

MM. Hamilton Brass Mfg. Co., Ltd., viennent de faire des travaux très importants dans deux des restaurants les plus connus de Montréal, savoir: chez M. Lépine, propriétaire du Merchants' Lunch Room, et chez M. H. Lafleur.

* * *

MM. J. Bernier & Ernest Schetagne, visitent actuellement les hôtels de Montréal, dans les intérêts de MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée.

* * *

M. J. Lépine, qui a récemment acheté le Merchants' Lunch Room, situé rue de l'Hôpital, a non seulement su conserver l'importante clientèle de cet établissement, mais l'a de plus augmentée dans de notables proportions.

M. Lépine est un des hôteliers les plus connus de Montréal qui, avant sa récente acquisition, tenait un important établissement rue St-Laurent.

* * *

Depuis que M. O. Deschamps a acheté de M. L. Ghiesquière, l'hôtel situé à St-Laurent, près du Champ de courses, il a fait subir à cet établissement, une transformation complète; la lumière électrique, le téléphone y ont été installés, l'ameublement renouvelé, etc.

M. O. Deschamps donnera une attention toute spéciale au restaurant de son établissement ; les excursionnistes y trouveront une maison excellente, ainsi que les meilleures marques de boissons.

* * *

M. Wm. Lasalle, qui vient d'acheter l'hôtel de M. Dufort, situé à la Côte des Neiges, près du Montreal Hunt Club, a une longue expérience dans le commerce d'hôtelier; il a dirigé pendant de nombreuses années, l'important établissement que feu M. Gauthier possédait rue St-Laurent. M. Lasalle qui, en ces temps derniers, demeurait à Joliette, compte faire de son établissement, un hôtel de tout premier ordre où les promeneurs de Montréal trouveront une cuisine ainsi que des rafrîchissements excellents.

BRANDY -- UNE ETOILE

DE

HENNESSY

UN BRANDY D'UNE QUALITÉ EXCEPTIONNELLE A BAS PRIX. C'EST UN ESPRIT DE PUR RAISIN—AVEC UN BOUQUET BIEN DÉVELOPPÉ—ET CHAQUE BOUTEILLE EST GARANTIE AVOIR 6 ANS D'AGE. UN SPLENDIDE BRANDY A SERVIR DANS LES BARS. CONVENANT PARTICULIÈREMENT POUR "BRANDY ET SODA."

PROCUREZ-VOUS LES PRIX

— DES —

High Wines

ET DE

l'Alcool Standard

(E. W. Parker — Montreal)

Un alcool neutre, incolore, convenant à tous les usages.
Garanti par le Gouvernement Canadien avoir mûri en entrepôt pendant deux ans.

GILLESPIES & CO.,

MONTREAL.

Agents vendeurs.

REVUE GENERALE

M. H. O. Wootten, de MM. John Robertson & Son, Ltd., nous avise que les affaires sont très satisfaisantes. La demande pour les whiskies en fûts et en caisses augmente d'une façon surprenante. Les commandes prises dans les Provinces Maritimes surtout sont très fortes.

* * *

Par suite de l'augmentation du taux des licences dans la Province d'Ontario, les hôteliers de Toronto ont résolu d'augmenter le prix de leurs consommations. Cette augmentation sera-t-elle durable; ou bien reviendra-t-on aux anciens prix, ainsi que cela s'est passé à Ottawa?

* * *

MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, nous disent que depuis que la température est devenue chaude, il y a eu une très forte demande pour les lagers, de même que pour les vins légers.

La prise des ordres d'importations en spiritueux pour le commerce d'automne est très satisfaisante.

La collection est régulière.

* * *

"Les affaires sont très actives à l'heure actuelle", nous dit M. O. Zepf, gérant de la Freyseng Cork Co., Ltd.; les fabricants d'eaux gazeuses, ainsi que les embouteilleurs de bière ont peine à suffire aux commandes. De leur côté, les fabricants et les embouteilleurs placent de nombreux ordres pour les fournitures qui leur sont nécessaires. Les paiements sont de premier ordre.

* * *

MM. D. Masson et Cie nous avisent que les affaires ont été des plus actives depuis le commencement de la saison du printemps. La demande pour les Cognacs et les Scotchs, ainsi que pour les liqueurs et les vins d'Espagne, a été excellente. Les remises sont satisfaisantes.

* * *

MM. Motard, Fils & Sénécal, nous avisent que les affaires ont été remarquablement bonnes depuis le commencement de l'année courante.

La demande principale a été pour les cognacs, le vin médicinal phosphaté des RR. PP. Trappistes, une des grandes spécialités de la maison, ainsi que pour les eaux minérales.

La réduction des blocs de glace en petits morceaux est une opération assez fastidieuse, quand elle est faite à la main. Elle demande du temps, elle cause des déchets et par suite est une augmentation de dépenses pour l'hôtelier, qui est obligé de faire une provision de glace plus forte qu'il ne serait nécessaire, si ces déchets n'existaient pas. Tous ces inconvénients disparaissent avec la machine "High Ball" pour couper la glace. Placée dans la cave, où elle occupe peu de place, cette machine scie la glace en petits cubes de la grosseur désirée et très facilement. Outre ces avantages, l'hôtelier a la satisfaction d'offrir à ses clients un morceau de glace bien taillé, d'une apparence nette, et ceux-ci lui en savent gré. La machine "High Ball" est manufacturée et mise en vente par la Hamilton Brass Manufacturing Company, Ltd., dont nous conseillons à nos lecteurs de lire l'annonce qui paraît d'autre part dans ce numéro.

PERSONNEL

—M. G. P. A. Duret, représentant MM. Marie Brizard & Roger, est actuellement à Montréal.

MM. D. Masson et Cie sont les agents au Canada de cette marque de Cognac si connue.

—M. John Taylor, de MM. Taylor Bros. & Co., de Glasgow, fait actuellement une visite d'affaires à travers le Canada.

—Captain Barker, qui représente à Toronto, MM. John Robertson & Son, Ltd., vient de partir pour l'Angleterre, il a sous sa direction l'équipe des Argonauts, qui doit concourir dans les courses de Henley.

—M. H. O. Wotten, directeur-gérant de MM. John Robertson & Son, Ltd., compte partir vers le milieu de juillet pour un voyage d'affaires au Mexique.

—M. Wm. Ireland, représentant la Freyseng Cork Co., Ltd., de Montréal, vient de partir pour une tournée d'affaires dans le district d'Ottawa.

—M. Paul Roullet, de MM. J. Denis, Henry Mounié et Cie, de Cognac, est actuellement à Montréal.

Cette maison est l'une des plus anciennes et des plus importantes dans le commerce des eaux-de-vie.

EMBOUTEILLAGE DE BIERE

Le stock considérable de Bière embouteillée à l'avance que nous tenons à la disposition du commerce, nous permet de livrer constamment une qualité supérieure et toujours égale.

Notre outillage pour le lavage des bouteilles, réalise la perfection atteinte à ce jour par les fabricants d'appareils d'embouteillage.

W. J. RAFFERTY,

Embouteilleur autorisé de la maison W. DOW & CO, Brasseurs et fabricants de Malt,

33, 35 et 37, rue Vallée
MONTREAL.

Freyseng Cork Co.,
Limited

Manufacturiers et Importateurs de

BOUCHONS

Coupés à la machine——Coupés à la main

AUSSI DE

FOURNITURES POUR

EMBOUTEILLEURS

Machines à boucher, à Capsuler, Machine Crown, Capsules à bouteilles, Paniers à bouteilles, Broche à bouteilles, Cire à cacheter, Etain en feuilles — unies et de couleur, Ceintures de Sauvetage et Bouées de sauvetage en liège.

655-661, rue St-Paul
MONTREAL.

Téléphone Longue Distance: Main 844

SCOTCH WHISKY

JOHN BEGG

DEPUIS 60 ANS LE SCOTCH WHISKY DE JOHN BEGG EST FOURNI DANS TOUS LES PALAIS ROYAUX. PENDANT PRES DE 60 ANS JOHN BEGG A OBTENU PAR BREVETS ROYAUX LE TITRE DE FOURNISSEUR DE LA COUR ROYALE. QUE DIRE DE PLUS EN FAVEUR DU SCOTCH WHISKY DE JOHN BEGG?

OFFREZ-LE A VOS CLIENTS, C'EST UN BREUVAGE DE ROI.

D. MASSON & CIE, Agents, = Rue St=Paul, Montreal.

LIGNES STANDARD

Adresse télégraphique
LAW, Montréal.

LAW YOUNG & CO,
MONTREAL.

CHAMPAGNE . . . . POMMERY

Le Vin pour lequel les plus hauts prix sont payés en Grande-Bretagne et en France.

Absinthe	Pernod Fils.
Ale	Daukes & Co.
Bénédictine	Benedictine Co.
Bourgognes	Bouchard père et fils.
Brandy	Renault & Co.
Cherry Whisky (The Original)	Fremy's
Claret et Sauterne	Nathl. Johnston & Sons.
Crême Cacao Chouva	A. Droz & Cie.
Gin de Hollande	T. H. Henkes.
Gin London Dry	"Gordon's."
Ginger Ale Anglais	"Schweppes."
Lime Juice	L. Rose & Co.
Liqueurs	Marie Brizard & Roger.
Madère	Leacock & Co.
Soda Anglais	"Schweppes."
Stout	Wheeler & Co.
Tarragone	Louis Quer.
Vermouth Italien	Freund, Ballor & Co.
Vin de Lisbonne	Sarano & Co.
Vin de Malaga	Crooke Bros.
Vins de Porto et Sherries	G. G. Sandeman.
Vins de Porto et Sherries	"Mackenzie."
Vins du Rhin et Moselle	Koch Lauteren & Co.
Whisky Ecossais	"Kilmarnock."
Whisky Irlandais	Dublin Distillers Co.

JOSEPH E. SEAGRAM

DISTILLATEUR

— DE —

Fins Whiskies

WATERLOO, CANADA.

"Old Times"
"White Wheat"
"No. 83 Rye"
"Star Rye"

MEAGHER BROS. & CO.

MONTREAL, AGENTS

—M. B. Friedman, voyageur de la maison Laporte, Martin et Cie, Ltée, est de retour à Montréal, après une tournée d'affaires dans l'Ontario.

—M. E. H. Carroll, représentant la Hamilton Brass Mfg. Co., Ltd., vient de passer plusieurs jours à Hamilton.

—M. Peter Freyseng, président de la Freyseng Cork Co., Ltd., fait actuellement un voyage d'agrément en Europe; il ne sera de retour à Toronto que vers la fin de septembre.

—M. H. Cardinal, représentant MM. Motard, Fils & Sénécal, est depuis plus d'un mois dans les Provinces Maritimes où il fait d'excellentes affaires.

MM. Freyseng Cork Co., de Montréal, viennent de recevoir une consignation très importante de paille ou paillons pour couvrir les bouteilles et ils sont prêts à coter les plus bas prix pour livraison immédiate ou pour commandés d'importation.

Quoique présenté depuis relativement peu d'années sur le marché canadien, par MM. Law, Young & Co., le **Gordon's Dry Gin** a eu un succès que l'on serait tenté de qualifier de merveilleux. Son succès est dû à sa supériorité incontestable ; la meilleure preuve en est que, de tous les gins anglais, c'est celui dont la vente est la plus forte à l'étranger.

Le Scotch **Royal Lochnagar** est le seul fourni exclusivement à la famille royale d'Angleterre, c'est dire que c'est le meilleur que l'on puisse se procurer. Cette marque bien connue est représentée au Canada, par MM. D. Masson et Cie.

Une loi force les distillateurs Canadiens à laisser vieillir les boissons alcooliques, avant de les offrir en vente

C'est dans l'intérêt de la santé publique que le gouvernement a passé, il y a quelques années, une loi obligeant les distillateurs canadiens à laisser vieillir les boissons alcooliques pendant un certain nombre d'années, avant d'en permettre la vente. Cette loi fut faite afin de donner le temps à l'alcool de se dépouiller entièrement par l'évaporation, de tous les ingrédients nuisibles à la santé, tels que l'huile amylique [fusel oil], etc., etc., que l'on trouve dans toutes les boissons nouvellement distillées. Si le Gin Canadien Melchers "Croix Rouge" est si apprécié des connaisseurs et si recommandé par les médecins, c'est parce qu'il est fait au Canada, et par conséquent, n'est offert aux consommateurs que lorsqu'il a l'âge requis par le gouvernement, tandis que presque tous les gins importés, même des meilleures marques, nous sont expédiés ici aussitôt qu'ils sont distillés. Le Gin Melchers "Croix Rouge" étant le seul Gin dont l'âge et la qualité soient garantis par le gouvernement, nous ne craignons pas de dire: "Goûtez-le, comparez-le, et si vous êtes connaisseur, vous serez bientôt convaincu de sa supériorité, comme goût, comme arôme et surtout comme qualité.

BOIVIN, WILSON et CIE, 520 rue St-Paul, Montréal, seuls concessionnaires.

MM. John Hope & Co. rapportent une demande des plus actives pour les gins London Dry et Old Tom, de même que pour le ginger ale, de la marque Cantrell & Cochrane.

Le Ginger Ale Anglais Sec de la marque bien connue **Schweppes**, est certainement supérieur x n'importe quelle boisson analogue. C'est le breuvage hygiénique par excellence pendant la saison des grandes chaleurs. Ce ginger ale ne contient aucun alcool et il offre de plus cette particularité intéressante d'être le premier ginger ale non aromatisé qui ait été placé sur le marché canadien.

Pour prix et autres renseignements, nos lecteurs sont priés de s'adresser à MM. Law, Young & Co., Montréal, les seuls agents au Canada pour les eaux gazeuses de MM. Schweppes, Ltd.

Le Cognac à la mode

MM. Motard, Fils et Sénécal, nous disent que le Brandy de la marque V. Fournier et Cie a pris sur notre marché une place vraiment remarquable. Les ventes faites par la maison dépassent les meilleures espérances. Ces messieurs nous disent que la preuve la plus évidente du succès du cognac Fournier, est que les clients qui ont placé des commandes d'essai n'hésitent plus maintenant à donner des commandes d'importation pour des quantités de 25 caisses et plus.

MM. Freyseng Cork Co., Ltd., ont en mains toute espèce d'extracteurs pour bouchons Crowns, pour l'usage des bars et des particuliers. Ces articles sont cotés à des prix très avantageux.

Les ventes du champagne Moët & Chaudon ont été des plus fortes pendant le mois de juin. A toutes les réceptions suivant les mariages fashionables, cet excellent champagne a été en évidence.

EMBELLISSEZ !

Nos enseignes vous aideront à le faire. Rien ne chasse plus vite la clientèle qu'une devanture de magasin peu engageante. Nos enseignes non seulement embellissent votre magasin, mais forment le meilleur organe de publicité employé aujourd'hui. Avez-vous jamais essayé l'effet de la publicité par Cartes d'Etalage dans vos vitrines de magasin ? Sinon, vous en serez étonné. Demandez notre brochure WHY SIGNS PAY.

THE MARTEL, STEWART CO., Limited.

MONTREAL, Canada.

S. H. Ewing & Sons, Importateurs et Manufacturiers de

BOUCHONS

Coupés à la Main et à la Machine

Marchands de Capsules pour bouteilles, de broche d'embouteilleurs, d'Etain en feuilles, de Fournitures pour Brasseurs, etc., etc., etc.

Succursale de Toronto: **29 Front St., West.** Bureau Principal: **96 rue King, Montréal**

Téléphones: { BELL MAIN 65 / MARCHANDS 522

PUR

NATUREL

Motard, Fils & Senécal

Agents Généraux et Importateurs directs de Liqueurs de 1re Marque de Vins Français . . . . . .

5 Place Royale, MONTREAL.

Seuls Concessionnaires pour le Canada du . .

COGNAC DES GOURMETS DE V. FOURNIER & CO.

De A. CARPENTIER, Vi Fins, Rouges, Blancs, (Bordeaux).
SIXTE DUCLOT, Vins Mousseux, (Bordeaux)
BOUCHARD, Aîné, Fils, Vins Vieux de Bourgogne.
J. CAPARROY-DULORD, Vinaigre Pur, (Bordeaux).
EAU MINERALE GAZEUSE, de St-Romain (le Puy).
WILH WASUM, Bacharach, Vins Secs du Rhin.
VIN PHOSPHATÉ au QUINQUINA des RR. PP. TRAPPISTES D'OKA.

Tel. Bell, Main. 4495. Tel. March. 962.

ETABLIS EN 1819

BISQUIT'S
OLD LIQUEUR BRANDY

20 ans de fût avant l'embouteillage.

La Vieille Liqueur de Bisquit est en bouteilles portant une étiquette d'Or, une Capsule Rouge et les Bouchons sont marqués. . . . . .

Méfiez-vous des Substitutions.

EXPEDIE PAR

Bisquit, Dubouché & Co.

JARNAC — COGNAC

SEULS AGENTS
POUR LE CANADA:
WALTER R. WONHAM & SONS,
MONTREAL.

MARQUE

DE
COMMERCE

Prix: $15.00, f. o. b.
TORONTO.

TELEPHONE LONGUE DISTANCE: MAIN 4826

The Aluminum and Crown Stopper Co.

106, rue Front Est - - - - TORONTO.

Succursale de — **The Crown Cork and Seal Co., Baltimore**

Enregistrés.

"ALU" TRADE MARK STOPPERS — Bouchons en Aluminium 20 cts la grosse.

"CROWN" TRADE MARK CORK — Bouchons Crown 17 cts la grosse.

Prix: $15.00, f. o. b.,
TORONTO.

Cognac Gabriel Dubois.

DEMANDEZ LE CHAMPAGNE ROYAL BERTON.
$14.00 LA CAISSE.

A. O. FISET, — Seul Agent pour les fameuses marques: — CHAMPAGNE MERCIER et SCOTCH MARCHAND — **15 Rue Gosford**

Téléphone Bell: Main 4569. Téléphone des Marchands 83.

LA CHASSE A L'ARGENT

"Le tout-puissant dollar, ce grand sujet de dévotion universelle", que Washington Irving a rendu proverbial, est le ressort principal de ces énergies qui cherchent à rendre les affaires florissantes. La recherche de l'argent, à condition qu'elle se fasse honorablement, n'est pas une mauvaise manière d'employer les heures consacrées au travail. Nous croyons que c'est Ben Johnson, ou peut-être Sam Johnson, ou toute autre personne, peu importe, qui a dit qu'il y avait peu d'occupations plus innocentes que celle qui consiste à gagner de l'argent, dit "Marine Merchant".

On nous a enseigné dans notre jeunesse que "l'amour de l'argent était la source de tous les maux"; mais cette formule est maintenant changée pour la suivante: "l'amour de l'argent est une des sources de tous les maux". Ce qui veut dire que l'argent n'est pas nécessairement une source de maux.

L'argent pour l'homme bien pensant n'est qu'une sorte de récompense du mérite, une prime pour la diligence qu'il a déloyée en affaires. Sa plus grande satisfaction ne réside pas dans le fait qu'il a mis tant de côté, mais dans les résultats accomplis que cette somme représente, dans la preuve qu'elle offre de son énergie et de son intelligence. Il n'y a pas de raison pour qu'un homme n'accomplisse pas toute chose simplement par respect de soi-même, sans adorer le tout-puissant dollar ou sans nuire à soi-même ou à d'autres.

Les affaires sont une sorte de lutte dans laquelle chaque lutteur est récompensé exactement comme il le mérite. Les récompenses sont toutes remportées sous forme d'argent, et l'ambition d'accomplir quelque chose n'est pas moins admirable que celle du coureur qui désire la médaille d'or ou que celle de l'élève qui désire être le premier de sa classe. L'argent n'est que l'aiguillon de l'ambition. De même que la médaille et les honneurs incitent à l'activité et au déploiement des capacités, de même l'acquisition de l'argent développe les capacités du commerçant et le rend plus utile à lui-même et aux autres.

L'argent est une de ces bonnes choses dont le monde est rempli, mais dont malheureusement les gens immodérés abusent. Nous avons vu des athlètes dont les forces étaient ruinées par un entraînement trop violent. Nous avons vu des étudiants dont les facultés mentales étaient détruites par une trop grande ardeur à l'étude. Nous avons même vu des gens atteints d'un trop grand zèle religieux.

Le défaut de bien des gens, c'est de considérer l'avenir plus que le moment présent. Il est bon de ne pas perdre de vue le but que l'on veut atteindre; mais la principale chose consiste à accomplir le devoir de l'heure actuelle, dans toutes les circonstances.

L'homme qui considère comme un devoir de gagner de l'argent ne s'éloignera pas probablement du droit chemin.

La demande pour le Rye **Red Letter** de la distillerie Wiser, a été tellement forte en ces temps derniers que MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, en ont manqué pendant plusieurs jours. Cependant, ils peuvent maintenant remplir toutes les commandes, car ils viennent de recevoir deux lots de chars de cette boisson si populaire.

MM. D. Masson et Cie, les représentants au Canada de la maison Marie Brizard & Roger, ont reçu depuis l'ouverture de la navigation, de nombreuses consignations du coganc **Fleur de France.** On trouve ce cognac dans tous les meilleurs établissements du Canada.

MM. Boivin, Wilson et Cie nous rapportent de fortes ventes de Gins Red Cross et de vin St-Michel. Ces deux spécialités bien connues se trouvent dans tous les meilleurs hôtels. Leur vente est facile, ce sont des articles de première qualité annoncés largement et intelligemment.

Nous appelons l'attention de nos lecteurs sur la liqueur bien connue, la Chartreuse, fabriquée par les Pères Chartreux, la seule véritable, fabriquée d'après la recette originale. MM. D. Masson et Cie en sont les seuls agents au Canada.

L'ESPRIT DE MECONTENTEMENT

"Dès que je serai arrivé à me faire un revenu annuel de $10,000 ou davantage, disait un jeune homme qui semblait être dans la bonne voie pour atteindre son but, je ne mangerai pas autre chose que des galettes de sarrasin tout le long de l'année et je ne fréquenterai que les restaurants à bon marché."

"Pourquoi ne pas commencer tout de suite, lui demanda-t-on, il n'est pas besoin d'un revenu de $10,000 pour se nourrir de cette manière."

"Je ne le peux pas, soupira cet homme d'un appétit particulier, le public penserait que je suis ruiné."

Poiuvez-vous vous imaginer un homme mécontent d'être obligé de faire de bons repas et de porter de beaux vêtements? dit "American Artisan", était pourtant le cas. Cet esprit de mécontentement se manifeste chez presque tout le monde pour une raison ou pour une autre.

L'homme qui n'a pas d'argent porte envie à celui qui en a. L'homme qui a de l'argent, tout en ne voulant en aucun cas se défaire de sa fortune, envie l'exemption de soucis qu'il se figure que doit posséder l'homme qui n'a pas à s'inquiéter de la manière dont il placera $100,000.

L'homme qui travaille à l'intérieur d'un établissement envie le vendeur qui n'a qu'à se promener toute la journée et à se montrer aimable envers le public. Le vendeur porte envie à l'homme de bureau qui n'a pas continuellement à s'occuper de maintenir en bonne humeur des gens d'un caractère irascible. Le garçon de bureau envie ces deux hommes et le patron envie le garçon de bureau.

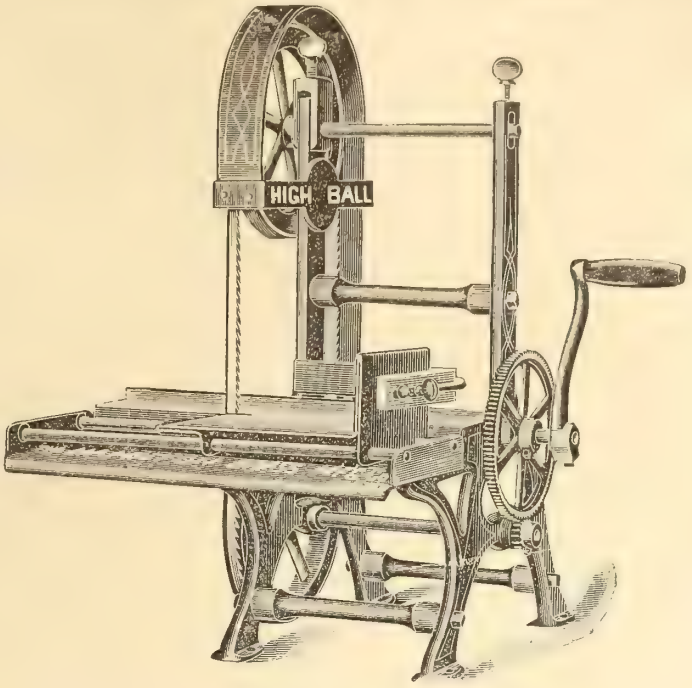
Je me figure qu'après tout c'est un cas de disposition d'esprit. Certaines personnes ont naturellement un caractère heureux; ces personnes, si elles se cassaient une jambe, envisageraient avec plaisir l'idée d'être soignées par une jolie garde-malade et de regarder par les fenêtres de l'hôpital les enfants jouer aux billes.

"HI BALL"

Machine à Couper la Glace

Epargne le Temps

Réduit le Compte de Glace



Empêche les Déchets

Fait plaisir à Votre Client

Convenable pour Restaurant et Bar

Divise un Morceau de Glace en Cubes Parfaits — d'une grosseur quelconque désirée. Fonctionnement facile. Dimensions Compactes.

The HAMILTON BRASS M'F'G CO. Ltd.

327, rue Craig Ouest - - - MONTREAL, Que.
Bureau Principal et Manufacture: - HAMILTON, Ont.

SEULS MANUFACTURIERS CANADIENS DE

Cabinets de Bars, "Workboards," Glacières et Rafraîchissoirs, Pompes à Bière, Tuyaux et Robinets à Bière de toutes sortes, Crachoirs, "Shakers," Mesures et Vases, Extracteurs de Bouchons et Compresseurs de Citrons.

DONNEZ-NOUS UN ESSAI POUR TRAVAUX DE
RÉPARATIONS DE BARS

Téléphone Bell, Main - - 3245
Téléphone des Marchands, 774

NOS PRIX COURANTS

Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou manufacturiers.

ABSINTHE

	La cse
Edouard Pernod	15.00
G. Pernod	13.50
H. G. Pernod	15.00
Pernod Fils	15.00
Legler Pernod	14.50

AMERS

Amer Picon	11.00
Sanchez Romate Hermanos	
Orange Sherry	8.00
Unicorn Orange ... qts.	7.00
Angostura ... 12 bot.	5.75
Celery ... "	5.75
Jamaica ... "	5.75

APERITIFS

	La cse
Dubonnet.	
Litres	12.00
Massardier et Granjon	La cse
Quina-excelsior [15 litres]	15.00
Violet Frères.	La cse
Byrrh ... 12 litres	11.00
La bouteille	1.00

BIERES ANGLAISES

	qts.	pts.
S. Allsopp & Sons.		
No. 1 India Pale	2.55	1.62½
Bass'		
E. & J. Burke's Bottling	2.65	1.65
Read Bros. Dog's Head	2.65	1.70
Boar's Head	2.65	1.65
Bull dog	2.45	1.70
G. H. Hibbert's Bottling	2.65	1.65
W. E. Johnson's		
Compass Brand	2.55	1.55
Machen & Hudson		
Marque "Beaver"	2.50	1.55

BIERES ECOSSAISES

Tennants	2.50	1.65

BIGARREAUX

	qts.	pts.
Dandicolle & Gaudin.		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	7.50
Nelson Dupoy.		
Bigarreaux	8.00	9.00
P. Durand		
Bigarreaux au Marasquin	6.00	7.00
P. M. Loubrie & Cie		
Bigarreaux		7.00
St-Hubert		
Bigarreaux au Marasquin	8.50	5.00
Talbot Frères		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	4.00
Teysonneau		
Bigarreaux au Marasquin	10.00	6.00

BOURGOGNES BLANCS

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Chablis	8.00	9.00
Chablis, 1889	11.75	
Jules Boucheron & Cie		
Chablis	13.00	14.00
J. Calvet & Cie.		
Chablis	11.50	12.50
F. Chauvenet.		
Montrachet [marq. Guiche]	20.00	10.00
Chablis Supérieur	7.25	8.25
C. Marey & Liger-Bélair		
Chablis	8.50	9.50
Frédéric Mugnier		
Chablis	8.00	9.00
Pierre Ponnelle.		
Chablis	7.50	8.25
Jules Régnier & Cie		
Chablis Supérieur	8.00	9.00
Chablis Moutonne	10.00	11.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES MOUSSEUX

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Beaune	16.00	17.00
Nuits	18.00	19.00
F. Chauvenet.		
"White Cap" [blanc]	23.00	25.00
"Pink Cap" [rose]	23.00	25.00
"Red Cap" [rouge]	22.00	24.00
C. Marey & Liger-Bélair.		
Nuits — rouge	17.00	18.50
Pierre Ponnelle.		
Nuits Mousseux ... Qts. 12		19.00
Nuits Mousseux ... Pts. 24		20.00
Volnay ... Qts. 12		19.00
Volnay ... Pts. 24		20.00
White Burgundy ... Qts. 12		19.00
White Burgundy ... Pts. 24		20.00
Jules Régnier & Cie		
Nuits	16.00	17.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES ROUGES

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Macon	6.50	7.50
Beaujolais	8.00	9.00
Beaune	8.00	9.00
"Club"	8.00	9.00
Pommard	9.00	10.00
Nuits	11.00	13.50
Chambertin	16.00	17.00
Clos de Vougeot	20.00	21.00
Bouchot-Ludot.		
Au gallon: 90c et plus.		
J. Calvet & Co.		
Beaune 1889	9.00	10.00
Pommard 1887	11.50	12.50
Volnay 1889	13.75	14.75
Chambertin 1887	18.00	19.00
F. Chauvenet		
Clos-de-Vougeot	25.50	26.50
Chambertin	18.50	19.50
Romanée	18.50	19.50
Corton [Clos-du-Roi]	15.50	16.50
Nuits	13.00	14.00
Volnay	12.50	13.50
Pommard	11.50	12.50
Beaune	10.00	11.00
Moulin-à-Vent, Macon vieux Supérieur	9.00	10.00
Beaujolais	7.00	8.00
Macon [Choix]	6.50	7.50

	La cse
V. D'Arcourt & Cie.	
Macon ... qts.	4.90
Pommard ... "	5.65
Nuits St-Georges ... "	7.25
Chambertin ... "	8.50
Chablis ... "	7.25

	qts.	pts.
A. Lalande & Cie.		
Macon	4.40	5.40
Beaujolais	5.00	6.00
Beaune	6.00	7.00
Pommard	6.60	7.60
C. Marey & Liger-Bélair.		
Beaujolais	6.25	7.25
Macon	6.50	7.50
Beaune	6.75	7.75
Pommard	8.50	9.50
Nuits	13.00	14.00
Chambertin	16.50	17.50
Frédéric Mugnier		
Beaujolais	6.00	7.00
Macon	6.50	7.50
Beaune	7.00	8.00
Pommard	8.50	9.50
Nuits	10.50	11.50
Chambertin	15.00	16.00
Jules Régnier & Cie		
Beaujolais	6.50	7.50
Macon	7.00	8.00
Nuits	8.50	9.50
Beaune	9.00	10.00
Pommard	11.00	12.00
Corton	13.00	14.00
Chambertin	15.00	16.00
Tache Romanée	20.00	21.00
Clos Vougeot	19.00	20.00

CHAMPAGNES

	qts.	pts.
Ackerman-Laurance.		
"Dry-Royal"	15.75	16.75
½ pts. paniers 1 doz ; paquets de 4 paniers		18.00
Cardinal	12.50	13.50
Cluny Père & Fils		
Extra Dry	12.00	13.00
Comte de St-Aubin		
Extra Dry	20.00	22.00
Deutz & Geldermann.		
Gold Lack, Sec, cuvée 1898	29.00	31.00
Gold Lack, Brut	31.00	33.00
Duc de Montlouis		
Cuvée Réservée	10.00	11.00
Carte Noire	12.50	13.50
Carte D'or	14.00	15.00
Duc de Pierland	14.00	15.00
Louis Duvau	13.50	15.00
Alfred Gratien		
Réserve	14.00	15.00
Heidsieck & Co.		
Dry Monopole	31.00	33.00
E. Mercier & Cie, Epernay.	24.00	26.00
Moët & Chandon.		
White Seal	28.00	30.00
Brut Imperial	31.00	33.00
G. H. Mumm & Co.		
Extra Dry	28.00	30.00
Selected Brut	31.00	33.00
Selected Brut 1898	32.00	34.00
Selected Brut 1895	38.00	40.00

	La cse
Louis Roederer.	
Grand Vin sec	28.00 30.00
Vin Extra sec	28.00 30.00
Brut spécial Cuvée	30.00 32.00
Ruinart Père et Fils.	
Brut	31.00 33.00
Veuve Amiot	
Carte d'Or	16.00 17.00
Carte d'Argent	10.50 11.50

	Qts.	Pts.
Veuve Chomedy		
Extra Dry	11.50	12.50
Veuve Bara Noël	17.00	18.00

	qts.	pts.
Robert Bouche & Cie		
Extra sec	28.00	30.00
Brut	30.00	32.00
Veuve A. Devaux	13.00	15.00
Veuve Pommery, Fils & Cie		
Sec, ou Extra Sec	28.00	30.00
Brut [vin naturel]	30.00	32.00

CLARETS

	qts.	pts.
A. Balayé & Cie.		
Haut Barsac	4.00	5.00
Haut Barsac, au gallon		1.05
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Floirac	5.00	6.00
Medoc	5.25	6.25
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Château Leoville	20.00	21.00
Château Larose	20.00	21.00
Château Margaux	24.00	25.00
Château Lafitte	24.00	25.00
Bordeaux Claret Co.		
Bon Bourgeois	3.00	4.00
St-Julien	3.50	4.50
Montferrand	4.00	5.00
Château Brûlé	5.00	6.00
J. Calvet & Co.		
St-Vincent	3.50	4.50
Medoc	4.50	5.50
Floirac	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
Château de Montlys	6.25	7.25
Saint-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.00	10.00
Pontet-Canet 1893	10.00	11.00
Pontet-Canet 1887	11.50	12.50
Leoville Barton 1889	14.25	15.25
Smith Lafitte 1890	14.75	15.75

Mouton Rotschild.. .. .. ..
Château Berges 3.50 4.00

Faure Frère. qts. pts.
Bon Bourgeois 3.00 4.00
Côtes 3.50 4.50
Bon-Ton 4.00 5.00
St-Emilion 4.50 5.50
Ch. Dugay.. .. .. 6.00 7.00
Floirac 4.50 5.50
Medoc 5.00 6.00
Margaux 5.50 6.50
St-Julien 6.00 7.00
Pontet Canet 9.00 10.00
Château Gruaud Larose 12.00 13.00
Côtes.. .. .. .. le gallon. . 1.00

L. Gaudin & Cie Qts. Pts.
St-Estèphe.. .. .. 3.00 3.50

A. Guilhou Frère Aîné Qts.
Bas Médoc 3.50
St-Estèphe 4.00
St-Julien 6.00
Pontet-Canet 6.50
Chat-Bataillez 7.75
Côtes Castillon, le gallon 0.90

Nathaniel Johnston & Fils. qts. pts.
Ordinaire... ... ... 4.00 5.00
Château Chamfleuri... .. .. 4.00 5.00
St-Loubes.. .. .. 4.75 5.75
" Club ".. .. .. 5.00 6.00
Medoc.. .. .. 5.50 6.50
Margaux.. .. .. 5.75 6.75
St-Julien... .. .. 6.00 7.00
St-Estepne... ... ... 7.00 8.00
Château Dauzac.. .. .. 9.50 10.50
Pontet Canet... ... .11.00 12.00
Margaux Supérieur.. .. .. ..11.00 12.00
Château Beaucaillou.. . . ..15.00 16.00
Château Leoville 19.00 20.00
Château Larose 19.00 20.00
Château Margaux.. .. ..20.00 21.00
Château Lafitte.. .. ..21.00 22.00

A. Lacoste & Fils qts. pts.
St-Julien 2.50 3.00
Médoc.. .. .. 2.75 3.25

A. Lalande & Cie. qts. pts.
1893 Medoc... ... . 4.40 5.40
1890 Floirac.. .. .. 4.40 5.40
1889 St-Julien... ... . 4.80 5.80
1893 St-Emilion.. .. .. 5.20 6.20
1890 St-Estephe.. .. .. 5.20 6.20
1889 Château Pontet Canet.. 6.80 7.80
1889 Château Leoville.. .. ..11.00 12.00
1889 Château Lafitte... .. ..14.00 15.00

Latrille ou Labour.
Année 1903 le gallon.. .. .. 0.65
Plus vieux, le gallon de...0.75 à 1.20

Léon Pinaud
St-Julien 2.50 3.50
P. Vernot 2.75 3.25

COCKTAILS

Cook & Bernheimer Co. La cse
Manhattan, Martini, Tom Gin, Vermouth, Gin, Whiskey, American... .. .. 9.50

G. F. Heublein Bros. " Club ".
Manhattan, Martini, Whiskey, Vermouth, Old Tom, ou assortis. 12.75

G. Pradel et Cie 2.75 3.25

J. Bern et Cie La cse
3 Stoiles, Etiquette dorée .. qt. 7.75
3 Etoiles, Etiquette bleue .. qt. 7.50

COGNACS

Bisquit, Dubouché & Cie. La cse
★ .. .. qt. 9.50
10 years old... ... . qt. 12.25
Old Liqueur. .. 20 years old, qt. 16.00
V. V. S. O. P.. 55 years old, qt. 45.00
Au gallon... ... ... 4.00 @ 10.00

J. Borianne. La cse
X X X 7.50
Au gallon... ... ...3.75 @ 4.75

Boulestin & Cie. 1 cse 5 cses
★★★ .. .. Qts. 10.50 10.25
★ Fluted .. .. Qts. 12.00 11.75
1846 .. .. Qts. 45.00

Boutelleau & Co. .. La cse
F. P. Quarts.... .. .. 9.50
F. P. Quarts (Dark) 9.50
F. P. Pints (2 doz)... ....10.50
F. P. Half Pints (4 doz).... .. ..11.50
F. P. 24 Flasks, sans verre.. .. ..10.50
F. P. Imperial Flasks 10.50
One Diamond. 10.50
Two Diamonds.. .. .. O. B... .. ..12.50
Three Diamonds . V. O. B... .. ..14.00
Four Diamonds X V. O. B. 1831..16.00
.. ..1824..21.00
5 caisses à la fois, 25c de moins par caisse... .. ..
10 caisses à la fois, 50c de moins
Au gallon [preuve].. .. .. 4.00 @ 6.00

Boutelleau Fils. La cse
V. S. O. P. 1855.. .. ..qt. 16.00
Doctor's Special.. .. ..qt. 11.00

Paul Cardin. La cse
Qts. 7.00; 24 flk. 8.00; 48 1-2 flk. 9.00

Châteaubel. La cse
Quarts... ... . 8.00
Pints... ... . 9.00

Jules Coadon & Co. La cse
12 quarts.. .. .. 8.00
24 flasks 9.00
Au gallon .. .. 3.90 @ 4.50

Cognac Distillers Association. La cse
★★★ .. .. vieux.. .. .. .. 9.00
V. O... ... . 12 ans. 12.00
V. S. O. P... .. .. 20 ans. 15.00
X. X. O..... .. .. ..1858... .. .. ..20.00
au gal
3 grapes. .. ..vieux.. .. .. .. 3.75
V. O. 4.00
1875. .. .. Liqueur.. .. .. 5.50

Comandon & Co. La cse
Special 9.50
Reserve extra 10.50
★★ et X. O... .. ..15.00
V. S. O. P. 16.50
Au gallon 4.50 7.50

H. Cottinaud & Cie
★ 7.00
★★ 7.50
★★★ 8.00
V. O. 8.75
V. S. O. 9.25
V. S. O. P. 11.75

Chs Couturier & Cie. La cse
★★★ 7.50
Aussi pts, 1-2 pts, Imp. Flasks, Flasks, et 1-2 Flasks à avance ordinaire.
Au gal.
Quarts, Casks, Octaves et 1-2
Octaves de .. .. 3.80 à 4.00

D'Angely. La cse
XXX.... ....6.50

De Lormont. La cse
XXX.... .... 6.50

Dervos & Cie. 1 cse 5 cses
Quarts.. .. .. 8.00 7.75
Pints.... .... 9.00 8.75
24 flasks n. c. 9.00 8.75

Paul Devaux. La cse
Qts.. .. .. 7.50
Videaux XXX. 8.00

A. E. Dor. La cse
★ 9.00
★★ 10.50
★★★ 12.50

Clos de Réserve
Grande Fine Champagne 12.00

Marque Globe
★★★★ 18.00
★★★ 16.00
★★ 14.00

James Jeantry & Co.
Spécial 8.00
★★★ 9.50

Gabriel Dubois & Cie. La cse
Etiquette or et rouge, qts.. .. .. 9.50
Etiquette or et rouge, 24 flks.. 10.50
Etiquette or et rouge, 48 ½ flks. 11.50
Etiquette Bleu argent. qts... .. 11.25
Etiquette Bleu argent, 24 flks.. 12.25
Etiquette Bleu argent, 48 ½ flks. 13.25
Au gallon No 1.... .. .. 3.90
Au gallon No 2 .. .. 4.30
Au gallon No 3.. .. .. 4.85

M. Durand & Cie La cse
★★★ .. .. Qts. 5.50
★★★ .. .. Pts. 6.50
★★★ .. .. ½ B. 7.00
16 flasks 1.50
24 flasks n. c. 6.00
32 flasks 6.75
48 1-2 flasks n. c. 7.00
Par 5 cses, 25c. de moins.

Lucien Foucauld et Cie La cse
1 Grappe 9.00
1 Etoile 9.75
2 Etoiles 10.75
3 Etoiles ou 11 ans 12.00
Marque Couronne 14.00
V. O. ou 15 ans 16.00
V. S. O. ou 20 ans 19.00
V. S. O. P. ou 25 ans 23.00
V. S. O. P. ou 30 ans 27.00
1847 .. .. 42.00

P. Frapin & Cie. La cse
★ .. .. qt. 9.50
Medical.. .. ..qt. 10.50
20 years old. .. ..qt. 13.00
25 years old. .. ..qt. 16.00
30 years old. .. ..qt. 19.00
Au gallon... ... ... 4.00 @ 7.00

Gonzalez, Staub & Cie.
Quarts .. .. Ord. 9.00
Pints 10.00
24 Flasks 10.00
48 Flasks 10.00
1 Etoile .. .. Qts. 11.50
3 Etoiles .. .. Qts. 14.00
V. S. O. .. .. Qts. 16.50
V. S. O. P. .. .. Qts. 18.25

Jas. Hennessy & Co. qts. pts.
★ 13.00 14.00
★★★ .. .. 16.00 .....
V. O. .... 17.25 .....
S. O.... ....25.00
X. O.... ... ...35.00 .....
X. S. O..... ....45.00 .....
Extra.... ....60.00 .....

James Henry & Co. La cse
Qts. 6.25; 24 flk. 6.75; 48 1-2 flk. 7.75

Robert Henry. La cse
Wired Quarts.. .. .. 8.00

Jimenez & Lamothe. La cse
XXX... ... .qt. 11.00
V. S. O. P... ... .qt. 15.50
1890.. .. ..qt. 18.00
1865.. . ...qt. 20.00
Au gallon.. .. .. 4.25 @ 4.35

Le Féry et Cie La cse
3 Etoiles 8.00

Legrand. La cse
Quarts.... .... 7.00
24 Flasks.... .... 8.50

Marie Brizard et Roger La cse
Fleur de France, 1 fleur .. qts. 10.00
Fleur de France, S.O.P. .. .. qts. 16.00
Fleur de France, C.V. 1858 qts. 25.00

F. Marion & Cie. La cse
★★★ .. .. Qts. 6.00
Aussi pints, 1-2 pts, Imp. Flasks, Flasks, 1-2 Flasks à avance ordinaire.
Au gal.
Quarts, Casks, Octaves et 1-2
Octaves .. .. 3.40 à 4.00

Martell & Co. La cse
Une Etoile.. .. ..qt. 12.75
3 Etoiles... .. ..qt. 16.00
V. O. .. ..qt. 17.25
V. S. O. P.. .. ..qt. 18.75
V. V. S. O. P. .. ..qt. 38.00

J. Nicolet & Cie. La cse
Quarts.. .. .. 7.50
24 Flasks avec verre... ... . 9.00
Au gallon [preuve] 3.65 4.25

J. Nicot & Cie. — La cse
★ .. 9.50

Otard, Dupuy & Cie. — La cse
Spécial.. qts..... 9.50
Une étoile.. qts..... 12.00
Deux étoiles. qts..... 14.00
Trois étoiles.. qts..... 16.00
V. S. O. P.. qts..... 17.50

V. Pinot & Cie — La cse
★★★ .. qts. 6.00
★★★ .. pts. 7.00
★★★ .. ½ botl. 7.50
V. O. .. qts. 7.00
V. O. .. pts. 8.00
16 flasks .. 7.00
24 flasks n. c. .. 6.75
32 flasks .. 7.25
48 1-2 flasks n. c. .. 7.50
Par 5 cses, 25c. de moins.

C. Pluchon & Cie
Quarts .. 7.25 7.00

E. Puet. — La cse
★ .. qts..... 9.50
Au gallon. .. 4.00 @ 7.00

Quantin & Co. — La cse
★★★ .. qts..... 9.50
Au gallon .. 4.25 @ 5.50

J. Rémy
Quarts.... .. 6.50
Flasks .. 7.50
1-2 flasks .. 8.50

Renault & Cie. — La cse
★ .. qts..... 10.00
V. O... .. qts..... 12.00
3 étoiles S. V. O.. .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. qts..... 21.00
Club.. .. qts..... 18.00
50 Years Old.. .. qts..... 40.00
Au gallon... .. 4.00 @ 10.00

Ph. Richard. — La cse
S. O... .. qts..... 22.50
20 ans flutes .. qts..... 17.50
Fleur de Cognac .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. qts..... 12.25
V. S. O. P.. .. pts..... 13.25
V. S. O. .. qts..... 10.50
V. O. .. qts..... 9.00

Pts, flasks, 1-2 flasks à avance ordinaire.

	Au gall.
V. O. preuve, hogsheads, quarts casks, octaves et 1-2 octaves	3.80 4.10
V. O. 15 O. P.	3.40 3.65
V. S. O. P. preuve	5.15 5.35
Fine Champagne	5.80 5.90

Jules Robin & Cie. — La cse
Quarts... .. 9.50
24 Flasks.. .. 10.00

Marc Roger et Cie — La cse
12 quarts .. 8.50

Sazerac de Forge & Fils. — La cse
Quarts.. .. 9.50
Flasks.... .. 10.25
Au gallon... .. 4.25

Soc. des Prop. Vinicoles de Cognac, marque "La Salamandre".
Spécial .. qts.. 10.50
Invalid's .. qts.. 11.00
Medicinal .. qts.. 11.00

J. Sorin & Cie.
Au gallon.. .. de 3.75 @ 5.00

O. Tesson & Cie. — La cse
Trois étoiles.. qts.. 6.50
Pints.... .. 7.50
Half Pints.... .. 8.50
16 Flasks imp.,. .. sans verre.. 8.00
24 Flasks,. .. .. sans verre.. 7.50
48 ½ Flasks.. .. .. sans verre.. 8.50
100 ⅛ de bouteille... .. 10.00
Au gallon.. .. .. 5 à 6 U. P.. 3.60

EAUX

Apenta Hungarian, Aperient — La cse
25 Quarts .. 6.25
50 Pints .. 9.50
Sparkling Splits .. 5.50

Apollinaris — La cse
50 Quarts... .. 7.50
100 Pints.. .. 10.50
100 Splits... .. 8.50

Cantrell & Cochrane. — La doz
Belfast Ginger Ale.. .. 1.40
Club Soda... .. 1.40
Seltzer... .. 1.40
Potass Water.. .. 1.40

Jewsbury & Brown. — La doz
Soda Water.. .. 1.40
Dry Ginger Ale.. .. 1.40
Quinine Tonic.. .. 1.45
Potass Water.. .. 1.40

Rubinat. — La cse
Sources Serres purgatives. . 50 btles 9.50

Schweppe's, de Londres. — La doz
Soda Water Co. Cylindres, pour 2.. 1.35
Soda Water, Bombays.. .. pour 3.. 1.50
Soda Water, Splits.. .. pour 1.. 1.10
Dry Ginger Ale.. .. 1.35
Seltzer.. .. 1.40
Potass Water.. .. 1.40

St-Galmier. — La cse
Source Badoit.. .. 6.00
Source Romaine, 50 btles. 7.50

Vichy. — La cse
Célestins, Grande Grille, Hôpital, Hauterive.. .. 10.00
Principale.. .. 7.00
La Capitale, 50s. .. 7.50
Sanitas, 50s. .. 8.00
" 1-2-100s. .. 9.50
" Splits 100s. .. 7.50

Vichy — La cse
Source St-Charles .. 8.00
Source Aubert .. 7.50

Vichy St-Yorre — La cse
Source St-George.. .. 8.00

Bassin de Vichy
Source St-Louis .. 8.00

Vittel — La Cse
Grande Source .. 10.50
Source Salée .. 10.50

GIN

Blankenheym & Nolet. — La cse
Marque 'Clef', C'ses Rouges.. .. 10.50
Marque 'Clef', C'ses Vertes.. .. 5.00
Marque 'Clef', C'ses Violettes .. 5.00
En cruchons vieux.. .. 9.50
Au gallon.. .. de 3.05 @ 3.20

John de Kuyper & Son — La cse
Caisses Rouges .. ..15s..... 11.75
Caisses Vertes. .. ..12s..... 6.25
Caisses Violettes.. ..24c..... 5.50
Au gallon .. ..3.15 à 3.30

P. Hoppe, "Night Cap" — La cse
Rouges.. .. 10.65
Jaunes.. .. 11.00
Vertes .. 5.25
Bleues.. .. 6.00
Violettes.. .. 2.50
Au gallon .. 3.05 3.25

P. Hoppe, "Imperial" — La cse
Rouges.. .. 10.50
Vertes .. 5.00
Violettes .. 2.45

H. Jansen. — La cse
Vertes.. .. 6.00
Rouges.... .. 11.60
Ponys.... .. 5.25
Black Horse, Rouges 10.50
Black Horse, Vertes 5.65
Black Horse, Ponys.... .. 4.90

Melchers, de Berthierville — La cse
Croix Rouge. Caisses Rouges.. . . 11.25
Croix Rouge. Caisses Vertes. . . . 5.85
Croix Rouge. Caisses Violettes. . . 5.00

J. J. Melchers — La cse
Honey Suckle, Cruch. verre . . 9.00
Honey Suckle, Cruch. pierre . . 9.00

P. Melchers — La cse
Juniper Tree. Caisses Rouges.. . . 9.50
Juniper Tree. Caisses Vertes. . . . 4.50
Juniper Tree. Caisses Violettes. . . 2.25
Au gallon. ¼ Casks.. .. 3.00
Au gallon. Octaves. .. 3.05
Au gallon. ½ Octaves.. .. 3.10

Netherland's Steam Distillery Co. — La cse
Kiderlen's "Croix d'honneur".
Caisses Rouges.. .. 11.00
Caisses Vertes.. .. 5.25
Caisses Violettes.. .. 2.50
Cruchons verre — 12s 2½ gals. . 10.50
Cruchons verre — 24s 2½ gals. . 11.50
Cruchons verre — 12s 5 gals. . 17.50

A. C. A. Nolet — La cse
Caisses Rouges.. .. 10.75
Caisses Vertes.. .. 5.75

Old John — La cse
Caisses Rouges .. 9.75
Caisses Vertes .. 5.25
Caisses Pony, 24 .. 4.50

Pollen & Zoon — La cse
Caisses Rouges .. 10.50
Caisses Vertes.. .. 5.00
Caisses Pony de 12 et 24 .. 5.00
Au gallon .. 3.00 @ 3.25

Van Dulken Weiland & Cie — La cse
Bouteilles Noires.
Violettes, 1 1-2 gallon, 24 Bout. 4.95
Vertes, 1 1-2 gallon, 12 Bout. 4.95
Vertes, 2 gallons, 12 Bout. 5.85
Rouges, 3 1-2 gallons, 15 Bout. 10.75
Rouges, 4 gallons, 15 Bout. 11.25
Bouteilles Blanches.
Violettes, 1 1-2 gallon, 24 Bout. 5.50
Bleues, 1 1-2 gallon, 12 Bout. 5.25
Bleues, 2 gallons, 12 Bout. 6.20
Jaunes, 3 1-2 gallons, 15 Bout. 11.20
Jaunes, 4 gallons, 15 Bout. 11.75

Wynand-Fockink. — La cse
12 Cruchons.. .. 10.00
12 Bouteilles .. 9.50

LAGERS

Beauport. — La doz.
Pts. 2 doz à la caisse . .60
Splits 4 doz à la caisse .. .35

Miller Brewing Co. — Le Brl.
Marque "Buffet", 10 doz. .. 12.00

LIQUEURS

Bénédictine — qts. pts.
12 litres... .. 19.50 21.00

Bonald & Fils. — La cse
Raphaelle — chartreuse verte.. 22.00

Briand & Jaquet. — La cse
Cherry Wihskey .. 7.50
Blackberry Brandy .. 7.50
Cherry Brandy . .. 7.50
Crème de Mente .. 9.00
Curaçao Orange .. 9.00
Sirop de Grenadine .. 7.00

Marie Brizard & Roger, fondée 1755.
Anisette... .. 13.50
Curaçao, Orange ou Blanc.. .. 12.50
Marasquin... .. 13.00
Kummel, Superfin. .. 12.00
Kummel Crystallisé.. .. 12.50
Green Peppermint.. .. 13.00
Crème de Menthe, Blanche... .. 13.00
Cherry Cordial. .. 12.00
Cherry Brandy.. .. 12.00
Blackberry Brandy... .. 12.00
Kirsch.. .. 11.00
Bitter Triple... .. 12.00
Liqueurs assorties.. .. 13.00
Crème de Menthe Verte. .. 13.00
Crème de Moka.. .. 13.00
Crème de Cassis .. 13.00
Crème de Noyau .. 13.00
Eau-de-vie de Dantzik... .. 13.00
Orange Bitters.. .. 9.50
Punch au Kirsh.. .. 11.00
Peach Brandy... .. 12.00

F. Cazanove, Bordeaux.
Liqueurs du Père Kermann
Jaune. .. qts 14.25
Jaune.. .. pts 16.75
Verte.. .. pts 16.75
Peppermint. .. 11.25
Anisette.. .. ....11.25

Curacao Rouge.. .. .. qts 13.25
Curacao Rouge. .. ..qts 14.00
Maraschino.. .. .. 11.00
Kummel Cristallisé.. .. .. 12.75
Cherry Brandy.. .. .. 13.50
Crême de Prunelles.. .. .. 17.25
Crême de Cacao.. .. .. 14.00
Crême de Menthe verte.. .. .. .. 11.00
Crêmes assorties.. .. .. 12.00
Punch au Rhum.. .. ..11.50
Crême de cassis.. .. .. 10.00
Cordiales assortis.. .. .. 12.00
Kirsch Cazanove.. .. .. 13.25
Kirsch Figeroux.. .. .. 10.50
Absinthe Regnier.. .. .. 13.25
Absinthe Figeroux.. .. .. 12.00
Rhum Ste-Luce.. .. .. 14.50
Rhum Kingston.. .. .. 11.75
Bitter Figeroux.. .. .. 9.00
Vermouth.... .. .. 11.00
Sirop de Grenadine.. .. .. 8.00
Crême de Mandarines. 13.50
Crême de Fine Champagne. . . 12.50

Delizy & Doistan qts. pts.
Curaçao 12.00
Marasquin 12.00
Kummel 12.00
Liqueur jaune 15.00 16.00
Liqueur verte 16.00 17.00

Alex Droz & Cie. qts. pts.
Crême Cacao-Chouva.. .. .. 16.00 17.00

Nelson Dupuy. qts. pts.
Maraschino... .. .. 12.00
Grenadine... .. .. 8.50

Frémy Fils. qts. pts.
Cherry Whiskey, [Chesky] 16.00 17.00
Orange Whiskey... .. .. ..14.00

N. Fricquet & Cie La cse
Cherry Whisky .. .. 12 qts. 7.00
Cherry Brandy .. .. " 7.00
Blackberry Brandy .. .. " 7.00
Peach Brandy .. .. " 8.00
Apricot Brandy .. .. .. " 8.00
Crême de Menthe .. .. .. " 90.00
Crême de Menthe Boule, 12 litres 12.00
Crême de Vocoa .. .. .. 12 qts. 8.00
Crême de Noyau .. .. .. " 9.00

J. Gallifet & Cie. La cse
Anisette.. .. .. Litre 12 13.00
Crême de Cacao .. .. Litre 12 14.00
Crême de Cassis .. .. Litre 12 13.00
Crême Fine Champagne Litre 12
Crême Peppermint.. .. Litre 12 13.00
Eau de Vie Dantzick.. Litre 12 14.00
Fine Prunelle .... Stone jar 12 14.00
Kirsch vieux.. .. .. .. Litre 12 13.00
Kummel .. .. ¾ Litre 12 11.00
Liqueur jaune .. .. .. Litre 12 14.00
Liqueur jaune .. .. ½ Litre 24 15.00
Liqueur verte .. .. .. Litre 12 14.50
Liqueur verte.. .. .. ½ Litre 12 15.50
N'Importe quoi .. .. .. Litre 12 12.50

Gaston Gaudin Fils. La cse
Cherry Brandy.. .. .. qts. 6.50
Cherry Whiskey .. .. qts. 6.50
Blackberry Brandy .. .. .. qts. 6.50
Apricot Brandy.. .. .. qts. 6.50

P. Garnier. La cse
Liqueur d'or, 12 litres.... ..... 20.00
Liqueur jaune (chartreuse) 20.00

Liqueur des Pères Chartreux de Tarragone. La cse
Liqueur Jaune .. .. .. 12 litres 23.00
Liqueur Jaune .. .. .. 24/2 " 24.50
Liqueur Verte .. .. .. 12 " 27.50
Liqueur Verte .. .. .. 24/2 " 29.00

Jules Lamothe. qts. pts.
Cherry Whiskey... .. .. .. 9.00

Melrose Drover Ltd.
Cherry Whiskey.. .. .. 11.00

Frédéric Mugnier. qts. pts.
Crême de Menthe Verte....11.00
Cherry Brandy.. .. ..11.00
Cacao l'Hara à la Vanille...12.50
Kirsch ***.. .. ..11.00
Prunelle de Bourgogne. . ..12.50

Crême de Framboises... ...12.25
Fine Bourgogne, 12 lit.. ..20.00
Crême de Cassis.. .. ..11.00
Fine Bernard... .. ..15.00
Grenadine... .. .. 8.50
Anisette.. .. ..11.00
Kumel.. .. ..12.00

Tournil & Fleury. qts. pts.
Anisette 8.40
Crême de Menthe 8.00
Crême de Cacao 8.00
Crême de Cassis 8.00
Curaçao 8.00
Sirop Grenadine 6.00

Chartreuse St-Denis
Verte 10.50 11.50
Jaune 10.50 11.50

Pollen & Zoon
Anisette 9.00
Curaçao 12.00 13.00
Kummel 12.00
Persico 10.50
Parfait Amour 10.50
Crême de Menthe 10.50
Crême de Vanille 10.50

G. Terrand.
Petite Chartreuse.. .. .. ..18.00 19.00

Wilson. qts. pts.
Blackberry Brandy.. .. .. ..9.00

Wynand Fockink. qts. pts.
Anisette Blanche.. .. ..10.00
Crême de Thé 10.00
Crême de Vanille.. .. ..10.00
Crême de Cacao 10.00
Crême de Mocha 10.00
Crême de Violettes 10.00
Curaçao Orange.. .. ..10.00
Curaçao Blanc.. .. ..10.00

MADERE

Blandy Bros La cse
Very Superior... .. .. 8.50
Special Selected 10.50
London Particular... .. ..13.00

Cossart, Gordon & Co.
Au gallon.. .. ..2.50 à 9.00

Manuel Pico.
Au galon.. .. ..3.50 à 4.50

Rutherford & Browne.
Au gallon... .. .. de 2.50 @ 10.00

MALAGA

Blandy Bros. La cse
Etiquette Bleu — pâle-doux. 7.50
Etiquette Blanc—pâle... .. .. ..10.00

Adolfo de Torres y Hermanos. ..
Au gallon... .. .. .. de 2.50 @ 5.00

J. Pron & Cie.
Au gallon.. .. .. 4.75

MOSELLE

Deinhard & Co. qts. pts.
Brauenberger... .. .. 9.00 10.00
Piesporter 10.00 11.00
Berncasteler Doctor. 15.00 16.00
Crown Sparkling... .. .. ..18.50 20.00
Nonpareil Sparkling... .. ..24.50 26.00

Feist Bros. & Sons. qts. pts.
Zeltinger.. .. ..1892.. 7.25 8.25
Braünberger. .. ..1892..10.50 11.50
Berncasteler Doctor. . .1889..17.00 18.00
" Silver Star " Sparkling. .. 18.50 20.00

Frederick Krote. qts. pts.
Sparkling.. .. .. 16.00 17.00

Kock, Lauteren & Co., [fondée en 1719]. qts. pts.
Zeltinger... .. .. 8.50 9.50
Brauenberg... .. ..12.00 13.00
Pisport.. .. ..13.00 14.00
Scharzberg — 1895.. .. .. ..18.00
Sparkling Moselle.. .. .. ..18.00 19.50

Johann Schlitz
Winneger 6.00 7.00
Braünberger 8.50 9.50
Sparkling 17.00 18.00
Hocheimer 17.00 18.00
Cabinet 23.00 25.00

Joh. Bapt. Sturm.
Sparkling Moselle... .. ..15.50 17.50
Sparkling Hock... .. ..15.50 17.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R
Piesporter 8.50 9.50
Zeltinger 9.00 10.00
Braünberger 15.00 16.00
Berncastler Doctor 16.50 17.50

MUSCATS

J. Pron & Cie.
Au gallon 3.00

OLD TOM

Boords. La cse
Old Tom.. .... 7.25
London Dry.... .... 7.25

Booth
London Dry.. .. .. 8.00
Old Tom.. .. .. 8.00

Club
Old Tom.. .. .. 6.50
Old Tom au gallon 3.00

Cold & Co.
Marque Beaver .. .. Qts. 5.75
Marque Beaver .. .. Pts. 6.75
London Dry .. .. Qts. 6.00
London Dry.. .. .. Pts. 700

Colonial
London Dry.. .. .. 6.50

Gordon
London Dry... .. .. 7.50
Old Tom.. .. .. 7.50

Hill's & Underwood.
London Dry 7.50
Old Tom 7.50

Imperial Wine Co. La cse
London Dry.. .. .. 6.50
Old Tom.. .. .. 6.50

Thorne.
Old Tom... .. .. 7.50
London Dry... .. .. 7.50

Wilson
Royal Crown Old Tom.. .. .. 6.50
Au gallon... .. .. 2.00 @ 3.00

OPORTO

Commendador Feuerheerd.
Au gallon .. .. $2.75 à $ 9.00
Caisse 16.00

J. W. Burmester La cse
Royal... .. .. 5.00
Crusado.. .. .. 6.00
Rich Douro... .. .. 9.00
White Port.. .. .. 11.00
Old Crusted. 12.00
Royal Dry Superior 18.00

J. M. Caselles y Tarrats
Au gallon. .. .. 1.00 à 1.50

Cockburn, Smithes & Co.
Tawny.. .. .. La cse. 16.00
Au gallon... .. .. 2.75 @ 7.00

Croft & Co.
Au gallon.. .. .. 2.40 @ 7.50
A la caisse .. .. 7.00 @ 24.00

Geo. H. Delaforce.
" Trocadero ".. .. .. .. qts. la cse. 9.00

Robt. Delaro & Co.
" Antique ".. .. .. qts. la cse. 7.00

Diez Hermanos.
Port, au gallon.. .... 1.95 à 5.00

Guimaraens & Co.
Invalid's Reserve.. .. .. La cse. 7.50
Au gallon... .. .. 2.25 @ 5.50

Hunt, Roope, Teage & Co.
Au gallon... .. .. 2.00 @ 5.50

Oliva Morez y Ca.
Old Tawny 5.50

MacKenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 10.00

Robertson Bros. & Co.
Medal Port No 1 . . . . . 16.00
Medal Port No 2 . . . . . 13.00
Favorita Oporto 8.00
Au gallon... .. .. 1.50 @ 6.50

Sandeman & Co.
Superior Old.. .. .. 12.00
" Club ".. .. .. 18.00
" 1890 ".. .. .. 25.00

Au gallon.. .. .. 2.50 @ 15.00

T. G. Sandeman & Sons.
Au gallon... ... . 2.75 @ 9.00

Silva & Cosens.
Dow's Admiral.. .. .. .. La cse. 16.50
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 14.00

	La cse
T. Ventura et Cie	4.50
Manuel Fosta	6.50
Garcia Hijos	8.50
A. Rizat et Cie	2.50

PORTER ANGLAIS

	qts.	pts
S. Allsop & Sons	2.55	1.60
Guinness.		
Read Bros. "Dog Head"...	2.60	1.65
E. & J. Burke, bottling.. ..	2.60	1.65
Bull dog	2.60	1.65
Machen & Co.		
Marque Pelican	2.60	1.65
Machen & Hudson.		
Marque "Beaver"..	2.50	1.56

RHUM

Boivin, Wilson & Cie.	qts.	pts.
Black Joe	8.00	9.00
No 7...	7.00	8.00
Marie Brizard & Roger.	qts.	pts.
Ste-Croix..	12.00	
P. S. Clément..	11.00	
Jamaïque au gallon..	5.00	
E. & J. Burke,	qts.	pts.
Jamaica..	9.50	
Dandicolle & Gaudin.		
Lion	8.00	9.50
Royal	0.00	11.00
St-Marc	0.00	9.50
Tom & Topsy	7.50	8.50
Sambo	7.25	8.25

Diamant Noir	La cse
Quarts	7.75

Diamantin.
Quarts... .. .. 8.00

Habitation L'enfant noire [Martinique]

	La cse
Litres..	13.00
½ Litre..	10.50

H. G. Kewney & Co.	qts.	pts.
Old London Dock—1Etoile .	7.75	
Old London Dock—3 Etoiles .	8.75	
Red Heart.	qts.	pts.
A la caisse...	10.50	
Navy Reserve		
Jamaica		9.00
J. B. Sherriff & Co.		
Marque "Bell"..	9.00	
Marque "Bell", 36 o. p. au gallon..	5.00	
Marque "Blue Star", 36 o. p. au gallon...	4.75	
Talbot Frères.	qts.	pts.
"Fine Fleur"....	8.00	9.00
"Fine Fleur" ½ pt..		10.00
Lilacs....		7.50
Thorne.	qts.	pts.
Marque "Lion"...	8.00	
Liquid Sunshine..	9.50	

Uncle Tom.	La cse
Qts....	8.00
Flasks, 24...	8.00
Western Glow	7.50

SAUTERNES

A. Balayé & Cie.		
Graves	4.25	5.25
Graves — au gallon..		1.10
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Haut Sauterne...	12.50	13.50
Graves	6.00	7.00
Barsac...	8.75	9.75
Château Yquem..	24.00	25.00
J. Calvet & Cie.	qts.	pts.
Graves..	5.25	6.25
Sauternes..	5.50	6.50
Haut Sauternes .. .. 1901....	11.50	12.50
J. Dutrenit & Cie.	qts.	pts.
Graves...	3.50	4.50
Faure Frères.	qts.	pts.
Sauterne..	4.00	5.00
Sauterne...	5.00	6.00
Haut Sauterne..	8.00	9.00
Château Barsac.	6.50	7.50
Château Yquem....	15.00	16.00
L. Gaudin & Cie.	4.50	5.00

A. Guilhou Frère Aîné	Qts.
Sauternes	4.50
Haut Sauternes	6.00
Graves Martillac	5.00

Jimenez & Lamothe.	qts.	pts.
Sauternes..	6.00	7.00
Nathaniel Johnston & Fils.	qts.	pts.
Barsac...	6.00	7.00
Sauternes...	6.00	7.00
Graves...	6.00	7.00
Haut Sauternes..	11.50	12.50
Château Yquem..	20.00	21.00
Labour	3.00	3.50
A. Lacoste & Fils	qts.	pts.
Sauterne	3.00	4.00
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
1890 Graves..	4.80	5.80
1888 Barsac.	5.20	6.20
J. Latrille.	5.25	6.00
Lecompte & Morel	2.75	3.25
Vigneau & Cambours	3.50	4.00
Vigneau & Cambours, Haut..	4.00	4.50
Louis Maignen & Co..	3.25	4.25

SHERRIES

D. Goni Feuerheerd.
Au gallon .. .. 2.00 à $ 9.00
Caisse 16.00

Alvarez & Co.. .. ... au gallon.. .. 1.25

Blandy Bros.
Manzanilla.. .. .. La cse.... 8.50
Amoroso.. .. .. La cse....11.00

J. M. Caselles y Tarrats.
Au gallon.. .. ..1.00 à 1.50

F. W. Cosens & Co.
Au gallon.. .. .. de 2.00 @ 10.00

Richard Davies.
Au gallon.. .... 1.50 @ 5.00

Diez-Hermanos.
Sherry, au gallon — de.. ..1.75 à 7.00
Moscatel, au gallon — de.. 1.90 à 2.35
Pajarette, au gallon — de....2.10 à 3.50
Tintilla, au gallon — de....3.85 à 4.65

Pedro Domecq, .. au gallon 1.25 @ 9.00

Manuel Gamboa Ramirez.
Au gallon .. .. 1.25 @ 4.50
A la caisse .. .. 4.50 @ 12.00

Jose Gomez .. ..La cse 8.50

P. Juanito & Co. .. ..La cse 6.50

Levert & Schudel — au gallon.. .. 1.25

Mackenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. .. .. 1.50 @ 10.00

M. Misa — au gallon.. .. .. 1.50 @ 6.00

Oliva Morez y Ca.	La cse
Golden Sherry	5.50

J. P. Pémartin.
Au gallon.. .. ..de 2.00 @ 15.00

Robertson Bros. & Co.
Amontillado . . . . La cse....16.00
Manzanilla . . . . . La cse....13.00
Olorozo . . . . . La cse.... 8.00
Au gallon... ... . 1.75 @ 7.50

Sauchez Hermanos .. .. .. La cse 4.50

Sanchez, Romate, Hermanos.
Royal.. .. .. La cse.... 5.00
Favorita.. .. .. La cse.... 6.00
Club — 1870... .. .. .. La cse.... 9.00
Amontillado... .. .. .. La cse....12.00
Orange.. .. .. La cse.... 8.00
Au gallon... ... . 1.50 @ 5.00

Sandeman Buck & Co. (Julian Pémartin)
Pale Dry.. .. .. La cse. 12.00
Montilla Fino, very dry. La cse. 12.00
"Club"... ... . La cse. 18.00
Selected Old... ... . La cse. 36.00
"Jubilee"... .. .. La cse. 50.00
Au gallon.. .. ..de 1.50 @ 10.00

Sobrinos de Vda X. Harmony y Ca.
Vin Sherry, gallon .. .. .. 0.90 à $8.00

A. R. Valdespino & Co.
Au gallon .. ..de 1.25 @ 6.50
A la caisse .. ..de 5.00 @ 15.00

B. Vergara.
Au gallon.. .... 1.50 @ 4.50

TARRAGONES

Bonsom & Cie.
Au gallon.. .... 85c à 1.20

VERMOUTH

	La cse
Cte Chazalette & Co.	7.00
E. Martinazzi & Co. [Italien]	6.50
Martini et Rossi... ... (Italien)..	7.50
Noilly, Pratt & Co..	7.00
Freund Ballor & Co. .. [Italien]..	6.75

VIN DE GINGEMBRE

Boivin, Wilson & Cie.	La Cse
Quarts	4.50
Au gallon	1.20
Coid & Co.	4.00

F. X. St-Charles & Cie.	La cse
Quarts	4.60
Au gallon	1.20

VIN DU RHIN

Deinhard & Co.	qts.	pts.
Laubenheim..	7.00	8.00
Nierstein..	8.50	9.50
Rudesheim	15.50	16.50
Liebfraumilch	17.00	18.00
Hockheim..	18.00	19.00
Marcobrunn..	21.50	
Johannesberg..	25.00	
Steinwein [cruchons].	11.00	12.00
Sparkling Hock	17.50	19.00

Feist Bros. & Sons.		qts.
Laubenheimer..	1893..	6.75
Niersteiner..	1893..	7.00
Rudesheimer..	1893..	9.75
Hochheimer...	1893..	10.50
Orignal Liebfraumilch. . .	1893..	12.50
Steinwein in Bocksbeutel,..	1893..	12.50
Rauenthal, own growth...	1893..	14.50

Pints: $1.00 extra la cse.

Frederick Krote	qts.	pts.
Laubenheimer...	5.75	6.75
Niersteiner....	6.75	7.75
Rudesheimer...	10.00	11.00
Hochheimer..	10.00	11.00
Steinwein..	11.00	12.00
Liebfraumilch...	14.50	15.50
Johannisberger..	17.00	18.00
Royal Scharzberg..	20.00	21.00
Sparkling Hock, blanc . . .	16.00	17.00
Sparkling Hock, rouge	18.00	19.00

Kock, Lauteren & Co., fondée en 1719.

	qts.	pts.
Laubenheim..	7.00	8.00
Bodenheim..	7.50	8.50
Nierstein...	8.50	9.50
Steinwein in Boxbeutels....	11.00	
Rudesheim..	15.00	16.00
Liebfraumilch..	15.00	16.00
Giesenheim..	16.00	17.00
Hocheim...	18.00	19.00
Johannisberg..	21.00	22.00
Claus Johannisberg—1893 .	30.00	
Sparkling Hock..	18.00	19.50

Johann Schlitz.		
Bodenheimer..	6.00	.....
Hohnheimer..	6.50	.....
Laubenheimer.	7.00	.....
Niersteiner...	8.00	.....
Oppenheimer	9.00	.....
Hochheimberg	9.50	.....
Johannisberg.	15.00	.....

Joh. Bapt. Sturm.		
Winninger...	6.75	7.75
Niersteiner..	7.75	8.75
Hockheimer.	9.00	10.00
Rudesheimer..	9.00	10.00
Liebfraumilch..	14.00	15.00
Rudesheimer Berg..	15.50	16.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R		
Laubenheimer	7.50	8.50
Niersteiner	9.00	10.00
Rudesheimer	12.50	13.50

Liebfraumilch—1893 .. .. ..18.50 19.50
Johannisberger—1893 .. . ..25.00 26.00

VINS TONIQUES

Biquina 8.00

Castro. La cse
1 Seal port.. .. .. 5.00
3 Seal port 6.00

Dubonnet. La cse
Litres.. .... 12.00

Quina Excelsior.. .. .. 15 litres 13.50

Red-Heart... ... ... 9.00

Vin Mariani... ... . 10.00

Vin St-Michel.. .. .. 8.50

Vin Vial . . . 12.50

Vino Don Lorenzo.... .. .. 7.00

Violet Frères, Byrrh Wine.
Litres.. .. .. 11.00
La bouteille 1.00

Wilson's Invalid's Port.. .. .. 8.00

WHISKEYS CANADIENS

Owl Brand Rye. La cse
Screw top, 16 flasks 6.00
Screw top, 24 flasks 6.25
Screw top, 48 flasks 7.25
Glass stop, 24 flasks 6.50
Glass stop, 48 flasks 7.50

Perfection Brand Rye.
Glass stop, 32 flasks. Amber .. 6.50
Rock & Rye .. .. 12 qts. 7.00
Rock & Rye .. .. 24 flks 8.00

Monopole Rye.
Quarts.. .. .. 7.00
16 flasks.. .. .. 7.50
24 flasks.. .. .. 6.50
32 flasks.. .. .. 8.00
48 flasks.. .. .. 9.00

Parker's. High Wines 50. o. p. gal.
En quarts.... .... 3.90
En 1-2 quarts.... .... 3.95
Quantités moindres.... .... 4.00

Recreation
Flasks 8.00
Quarts 5.00
Imp. Flasks .. .. Qts. 7.00
Imp. Flasks .. .. Pts. 5.50
Imp. Flasks .. .. ½ Pts. 6.00

Red Selter 1895 La cse
Quarts 8.00
Special Quarts 7.00
Special Imp. Pints 9.50
Special Imp. 1-2 Pints 8.00
Special Flasks 8.00

Royal Rye La cse
Quarts.. .. .. 7.00
16 flasks. 7.50
32 flasks. 8.00
48 flasks. 8.50

Shield Rye La cse
Quarts 6.00
16 flasks. 6.50
32 flasks. 7.00
48 half flasks.. .. .. 7.50

Jos. E. Seagram. La cse
"Star".. .. ..
"Old Times"... .. ..
White Wheat... .. ..
No "83".. .. ..

Le gal
Old Times... .. ..
White Wheat... .. ..

Hiram Walker & Sons. La cse
Canadian Club, 5 years old. qts.. 9.00
Canadian Club.. . . Flasks, 16s.. 9.50
Canadian Club. . ½ Flasks, 32s.. 10.00
Imperial .. .. qts.. 7.50
Imperial.. .. .. Flasks 16s.. 8.00
Imperial. . .. . ½ Flasks 32s.. 8.50

au gal.
Canadian Club—5 years old..... 3.60
Imperial. 2.90
Rye. . . . . 25 U. P.. .. .. .. 2.25
Malt. . . . . 25 U. P.. .. .. .. 2.25

Wilson La cse
Empire Rye... .. .. qts.. 8.00
Empire Rye.. .. .. flasks.. 9.00
Empire Rye.. .. .. ½ flasks.. 10.00
Liquid Sunshine.. .. ..7.00 9.00
Moonlight.. .. .. qts.. 6.00
Moonlight. . . . . Flasks 16s.. 6.50
Moonlight. . . . . Flasks 32s.. 7.00
Moonlight. . . . . Flasks 36s.. 7.25
Moonlight. . . . . Flasks 64s.. 8.00

H. Corby Distillery Co. La cse
I. X. L. . . . . qts. 8.07
Purity, Flasks, 32s 7.65
Purity, Flasks, 32s 7.65
Corby's Canadian Rye,.... qts 5.40
Corby's Canadian Rye, Flasks 32s 6.00
Corby's Whiskey Blanc . . qts. 5.50

WHISKEY ECOSSAIS

	1 cse	5 cses
James Ainslie & Co.		
O'Gilvie, quarts.	7.00	6.75
O'Gilvie, 24 flasks..	7.75	7.50
O'Gilvie, Imperial quarts. ..	9.50	....
Ainslie, Yellow label...	9.00	....
Ainslie, Ord. flasks.	10.25	....
Ainslie, Imperial quarts	13.50	....
Ainslie, White label	9.75	....
Ainslie, Special..	10.50	....
Ainslie, Extra Special.	12.50	....
Ainslie, Clynelish [Smoky].	13.00	....

John Begg La cse
Capsule rouge 9.50
Capsule blanche 10.50
Capsule bleue 12.50
Special Reserve 18.00

Big Ben.
Quarts [10 years old] 11.00 10.75

Balmoral.
Quarts.... .... 7.50
Pts.... .... 8.50
24 flasks.. .... 8.50
12 Imp. Flasks.. .... 11.00
24 Imp. 1-2 flasks.. .. .. 11.50
Au gallon.. .. 6 à 7 O. P... 3.90 @ 4.25

Bulloch, Lade & Co. La cse
Loch Katrine.. .. .. qts.. 7.50
Loch Katrine .. .. .. 32 Flasks.. 9.50
Loch Katrine. Imp. Qt. Flasks.. 11.00
Special White Label.. .. .. 9.50
Extra Special Gold Label.. .. .. 11.00

Burns, Leslie & Co.
Gleneil.. .. .. qts.. 6.00

Peter Dawson La cse
Perfection... .. .. 9.75
Special.. .. .. 10.50
Extra Special.. .. .. 9.50
Liqueur.. .. .. 12.25
Old Curio, 20 years old 15.00
Au gallon.. .. .. 4.00 @ 7.00

John Dewar & Sons, Ltd. La cse
Dominion Blend.. .. .. .. qts. 8.75
"Special". .. .. qts. 9.25
Blue Label.. .. .. qts.. 9.75
Special Liqueur [W. Label] qts.. 12.50
Extra Special Liqueur... .. qts.. 16.50
5 cses d'une sorte ou assorties, 25c la cse en moins.

Roderick Dhu La cse
Quarts.... .... 9.50

Alex. Ferguson & Co. La cse
P. & O. Special liqueur .. .. qts. 10.00
Glen-Creran 6.50

Graham, Davy & Co. La cse
Loch Carron. .. .. qts.. 6.50

Greenless Bros. La cse
King Edward VII... Ext. Sp. qts.. 9.50
King Edward VII... Sp. Liq. qts.. 12.00

Griffiths, McAllister & Co.
Bonnie Doon
1 caisse.. .. .. 10.25
5 caisses.. .. .. 9.75
10 caisses.. .. .. 9.50

Glenfinnart
1 caisse. 10.75
5 caisses. 10.50
10 caisses.. .. .. 10.00

Haig & Haig La cse
★★★... ... ... 9.50
★★★★★.... .... 15.00
Liqueur.. .. .. 16.00
Bleu Blanc Rouge.. .. .. 9.50

J. & R. Harvey. La cse
R. O. S... .. .. 12.50
Fitz James.. .. .. 10.00
Hunting Stewart... .. .. 9.00
Jubilee.. .. .. 8.50
Old Scotch.. .. .. 7.50
Au gallon... ... ... 3.65 @ 5.50

Wm. Hay, Fairman & Co. La cse
Hay's finest.. .. .. Sq. qts. 7.75
Hay's old .. .. Rd qts. 6.75
Hay's old.. .. .. 24 flasks 7.50
Hay's old .. .. 32 sq. flasks 7.50
Hay's old .. .. Imp. qts. flasks 10.00

D. Heilbron La cse
Hillburn Blend.. .. .. qts.. 7.50
King's Liqueur.. .. .. qts.. 10.00

John Hopkins & Co. La cse
"Old Mull" Blend... .. .. 9.50
"Navy Liqueur" V. O. S... .. .. 12.00

Melrose, Drover & Co. Le gal
1 étoile. 4.00
2 étoiles... .. .. 4.25
3 étoiles... .. .. 4.50
4 étoiles... .. .. 4.75
5 étoiles... .. .. 5.00

Mitchell Bros. La cse
Mullmore 12 Btles. .. .. .. qts.. 6.50
Mullmore 24 Imp. qts. Flasks.. 10.50
Glen Ogle 12 Btles rdes .. qts.. 8.00
Heather Dew 12 Btles. rdes qts.. 8.00
Heather Dew 12 Imp. Oval Flks. qts.. 11.25
Special Reserve 12 Btles. rdes.. 9.00
Finest Old Scotch 12 Btls. rds.. 12.50
Grey Beard 12 jars. Imp. qts.. 12.50
E. S. L. Decanters 9.50
Robert Dale, 12 qts. .. ..] 5.00

Au gal.
Old Scotch Proof .. .. .. Quarts. 3.50
Heather Dew Proof . .. Quarts. 3.65
Special Res. Scotch Proof. Qts. 4.00
Special Res. 15 U. P. .. Quarts. 3.50
Extra Spec. Liqueur Proof. Qts. 4.75

Wallace Moir,
Imperial Quarts. 12.00

Hugh McAdam & Co. La cse
Imp. Oval qts. 7.50
Ord. Oval qts. 5.50
Ord. Oval pts. 6.50
24 Flasks, Stoppers 6.50
48 ½ Flasks, Stoppers 7.50

Hugh McAdam & Co.
32 Flasks, stoppers 7.00

Alex. McArthur & Co.
Quarts 7.50
Flasks 8.50
Imp. Quarts 11.00

D. P. McDonald & Sons. La cse
Long John, extra quality. 10.00
Long John, exhibition. 12.50

MacLeay, Duff & Co. La cse
Black Horse.. .... 7.50
Extra Special.. .... 9.00
Freedom... 10,00
Special Liquor cream 11.00

James McNeil. La cse
Imperial Oval.. .. .. qts.. .. .. .. 8.00
Quarts.. .. .. 6.00
Pints.. .. .. 7.00
24 flasks, Screw top. 7.00
32 flasks, Screw top. 7.50
48½ flasks, Screw top 8.00
5 cses à la fois, 25c. en moins.

Red Cross. La cse
Quarts 6.25
24 Flasks 6.75
48 1-2 Flasks 7.75

John Robertson & Son Le gal.
En douane Droits payés
O—Fine old 1,12 3.18

No 1—Fine Old . .	1.37	3.43
No 2—"Spécial" . .	1.62	3.68
No 3—Old Highland	1.90	3.96
No 4—Old Dundee .	2.22	4.28
No 5—Old Private John	2.65	4.71
No 6—Liqueur . . .	3.10	5.16
No 8—Dundee Finest	3.90	5.96

La cse.

Private [Stock] John Robertson 12.50
Duncan McIntosh 7.95

Robertson, Sanderson & Co.

"Glenleith" [8 years old]. la cse. 9.00
"Glenleith" 5 O. P. le gal. 4.75
"Glenleith" 15 U. P. le gal. 4.00
"Mountain Dew," full flavor. cse. 9.50
la cse
"Mountain Dew," cruchons terre. 8 Imp. qts. 12.00
"Mountain Dew," cruchons terre, 12 Imp. qts. 13.00
"Mountain Dew," 4 O. P.. le gal. 4.75
Special Liqueur .. [15 years old]. 12.50
Old Private Stock, [20 years old]. 17.50

Ian McPherson le gal

Craigdhu.. .. ..10 O. P.... 4.00
Dhuloch .. .. 9 O. P.... 4.10
Special Blend. . .. . 8 O. P.... 4.25
Special Blend.. .. .. ..15 U. P.... 3.75

Ross Glen. La cse

12 Quarts.. .. .. 6.75
24 Flasks 7.75
32 Square Flasks.... .. .. 8.50
48 Square Flasks 8.00
12 Imp. Quart. .. Oval Flasks.... 10.50
24 Imp. Pint. ... Oval Flasks.... 11.00
48 Imp. ½ Pint .. Oval Flasks.... 12.50

Royal Lochnagar La cse

O.. .. .. 9.50
OOO.. .. .. 10.00

Scotch Marchant La cse

Special Old Highland Whisky. . 10.00
par 5 caisses.. . . . . 9.75
par 10 caisses 9.50

J. B. Sherriff & Co. La cse

Old Islay.. .... 10.00
V. O. Islay.. .... 10.25
Islay, 10 o. p. au gallon.. .. .. .. 4.25
Islay V. O. preuve, au gallon.. .. 6.25

Whisky Ecossais

Strathcona 9.50

Stuart, Campbell, & Co.

Quarts.. .... 6.50
Flasks.... .... 7.50
1/2 Flasks.... .... 8.50
Imperial Quarts.. .. .. 9.50

John Walker & Sons. La cse

Kilmarnock... .. .. 10.00

Wilson. La cse

Braê-Mar.. .. .. qts.... 8.00
Braê-Mar. .. .. flasks.... 9.00
Braê-Mar.... .. .. .. ½ flasks.... 10.00

Wright & Greig. .. La cse

Premier. 12.00
Grand Liqueur.. .. .. 20.00

WHISKEY IRLANDAIS

E. & J. Burke. La cse

Quarts.. .. .. 8.50
Imperial Quart flasks 12.00

Pat Fagan & Co. La cse

Quarts 8.50

Findlater. La cse

A 1.. .. .. 9.50

D. W. D. La cse

1 Shamrock.. .. .. 9.75
3 Shamrocks... .. .. 10.75

Wm. Hay, Fairman & Co. La cse

Hay's Old .. .. Rd qts. 6.75
Hay's Old.. .. .. 24 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. 32 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. Imp. qt. flasks. 10.00

Banishannon... .. .. 1.50

John Jameson & Son. La cse

1 étoile.. .. .. 9.5
3 etoiles. 11.25

William Jameson. La cse

1 harpe... .. .. 9.75
3 harpes... .. .. 10.75

McConnell's

★ .. .. Qts. 9.00
★★★ .. .. Qts. 10.75
Special Liqueurs .. .. Qts. 12.50

Mitchell Bros. Ltd. La cse

Old Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 6.50
Spec. Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 9.00
Cruiskeen Lawn jars, Impl. Qts. 12.50

Aussi flasks et 1-2 flasks à avance ordinaire.

	Au gal.
Old Irish . .. . Quarts	3.65
Special Irish .. .. Quarts	4.75

Wm. O'Borne & Sons

12 Imperial Oval Quarts 9.00
12 Ordinary Quarts 6.50
24 Pints 7.50
24 Flasks, stoppers 7.50
48 1-2 Flasks, stoppers 8.50

Old Bushmill. La cse

★.... .... 9.50
★★★.... .... 12.00
Special Malt... .. .. 10.50

George Roe & Co. La cse

★ 9.75
★★★ 10.75
St-Kevin .. .. La cse. 8.00
Kilkenny. .. .. La cse. 6.50

LA PRODUCTION DU TABAC ET DES CIGARES AUX ETATS-UNIS

Dix mois de l'année fiscale se sont terminés à la fin d'avril et les produits du tabac continuent à être en augmentation. Pour le mois finissant au 30 avril et pour les dix premiers mois de l'année fiscale, il n'y a qu'une seule branche de l'industrie du tabac, dont la production soit en décroissance — celle des petits cigares — et ce n'est que deux fois en dix mois que cette production a été inférieure à celle de l'année précédente.

La production des cigares pour le mois finissant au 30 avril a été de 599,-521,490, ce qui, comparé à 593,004,410 en avril 1905, offre une augmentation de 6,517,080 cigares, dit "Tobacco." Pendant ce mois, la production des cigares dans chacun de quatre districts de revenu différents excède celle du mois correspondant de l'année précédente de plus de cinq millions.

La production pendant les dix premiers mois de l'année fiscale a été de 5,974,754,105 cigares, contre 5,653,-763,650 pendant la période correspondante de 1905, soit une augmentation de 320,990,455 cigares.

La production des cigarettes pendant le mois d'avril a été de 309,480,-311, nombre qui, comparé à 241,167,-000 cigarettes en avril 1905, est en augmentation de 68,313,311. Sur la production totale des cigarettes pendant le mois d'avril, le second district de New-York, a produit un peu plus du tiers. Le troisième district offre une augmentation de trente-six millions, le deuxième une augmentation de quinze millions et le second district de Virginie, une augmentation de près de onze millions de cigarettes. La production pendant les dix premiers mois de l'année fiscale s'est élevée à 3,019,-009,536 cigarettes, contre 2,740,927,-000 dans les dix mois correspondants de l'année précédente; il y a donc pour 1906 une augmentation de 278,082,536 cigarettes.

Il a été manufacturé 27,588,693 livres de tabac en avril 1906, et 26,964,-775 en avril 1905, soit une différence de 623,918. Les districts où l'augmentation est la plus forte sont le deuxième du Missouri, avec plus de 700,000 livres et le cinquième du Kentucky avec plus de 600,000 livres d'augmentation.

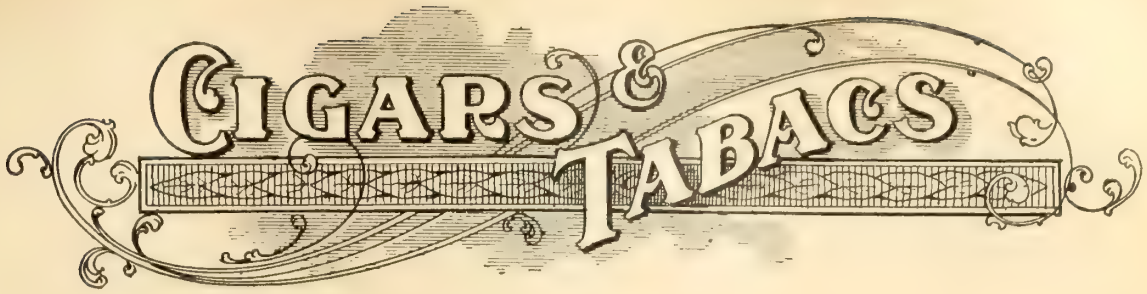
Pendant les dix premiers mois de l'année fiscale courante, il a été manufacturé 293,902,653 livres de tabac et, pendant la période correspondante de l'année fiscale précédente, 275,720,616 livres soit une augmentation de 18,-182,037 livres.

La production du tabac à priser continue à augmenter dans les plus grands districts, mais est en diminution dans beaucoup des plus petits. Elle a été de 2,167,140 livres en avril 1906, et de 1,861,089 en avril 1905; il y a donc pour avril 1906 une augmentation de 306,051 livres. Dans les dix premiers mois de l'année fiscale, il a été manufacturé 19,472,019 livres de tabac à priser, en augmentation de 1,812,613 livres sur la période correspondante de l'année précédente.

Pour la deuxième fois en dix mois, la production des petits cigares est en décroissance, bien que le second district de la Virginie offre une augmentation de 3,523,000 petits cigares pour le mois d'avril. On a fabriqué 53,756,-553 petits cigares en avril 1906 et 62,-159,500 en avril 1905; la diminution pour avril 1906 est donc de 8,402,947.

Dans les dix premiers mois de l'année fiscale, la production des petits cigares a été de 558,160,147 contre 590,-044,000 dans la période correspondante de l'année précédente; la diminution pour l'année fiscale courante est donc de 31,883,853 petits cigares.

Il y a, aujourd'hui, autant de chances que jamais de faire de l'argent au moyen d'une publicité judicieuse—comme question de fait, il y en a davantage.



LES MARQUES DE CIGARES QUI NE SONT PLUS EN DEMANDE

Il est peu de choses qui offrent moins d'espoir de réussite que l'essai de redonner de la vogue à une marque de cigares qui a commencé à diminuer dans l'estime des fumeurs. Cela a été essayé très souvent, mais presque toujours en vain.

Quand une marque populaire de cigares, dit "Tobacco," commence à descendre la pente, pour ainsi dire, et montre des signes d'un déclin sérieux dans la faveur du public, c'est en pure perte que le manufacturier, le marchand de gros ou le détailleur essaient de retarder sa chûte ou de la réinstaller dans la faveur publique.

La plupart des commerçants peuvent se souvenir de cas où on a dépensé largement du temps, de l'argent et des efforts pour redonner de la vie à une marque qui n'était plus en vogue; mais peu d'entre eux peuvent citer un exemple où on y ait réussi.

Quand des manufacturiers, des marchands de gros ou des détailleurs s'aperçoivent qu'une marque qui a eu de la faveur commence à décliner, le meilleur parti qu'ils aient à prendre est d'abandonner promptement cette marque à son malheureux sort et d'essayer autre chose — d'essayer quelque marque qui puisse avoir de l'avenir.

LES PLANTATIONS DE TABAC AU CANADA

D'après des renseignements fournis par M. George N. Ifft, consul des Etats-Unis à Chatham, les fermiers des comtés de Kent et d'Essex plantent cette année plus de tabac qu'il n'en a jamais été planté auparavant dans cette section, depuis qu'on s'y livre à la culture de cette plante. Cela est dû à plusieurs causes, dit-il. La récolte de l'année dernière a été très profitable. Beaucoup de fermiers qui, dans la saison précédente, cultivaient la betterave pour la sucrerie de Marine City, Michigan, mais qui ont perdu ce débouché par suite de la faillite de la compagnie sucrière, plantent maintenant du tabac, au lieu de cultiver la betterave. Le gouvernement a annoncé récemment l'établissement, dans le comté d'Essex, d'une ferme expérimentale pour la culture du tabac, et cela a stimulé l'intérêt accordé à la culture de cette plante. Les planteurs ont fait eux-mêmes des expériences pendant des années et se croient en mesure de produire cette année de meilleur tabac qu'autrefois.

Le rapport de M. Ifft, dit "Tobacco Journal," est accompagné de statistiques montrant que la valeur de la récolte de tabac des comtés d'Essex et de Kent en 1905 est de $104 par acre, soit $686,400 pour une récolte totale de 8,580,000 livres produite sur 6,600 acres. Le rendement moyen a été de 1,300 livres à l'acre et le prix moyen d'environ huit cents par livre.

M. Ifft dit que la feuille de tabac indigène s'est vendue facilement aux manufacturiers canadiens. Comme exemple du profit que peut rapporter la culture du tabac, M. Ifft cite le cas d'un cultivateur d'Ontario qui, sur un terrain de six acres, a récolté 11,842 livres de tabac, la saison précédente, et l'a vendu à l'Empire Tobacco Company à raison de 8 1-2 cents la livre, soit pour une somme totale de $1,006, ce qui représente un revenu de plus de $167 par acre.

LE TABAC DE LA VIRGINIE

Depuis les premiers jours de la colonisation, alors que chaque planteur expédiait sa récolte directement aux marchés de Londres, le tabac a été un des principaux produits du sol de la Virginie. Même avant cette époque, le tabac était cultivé rudimentairement sur une vaste échelle par les diverses tribus indiennes, bien qu'on ne sût pas que cette plante était originaire de ce pays.

John Fiske dit, dans "Old Virginia and Her Neighbors:" "C'est le tabac qui a implanté une nation anglaise en Virginie."

Le culture du tabac augmenta rapidement et d'une manière continue au XVIIe siècle, tellement que son développement fut considéré comme alarmant et que des efforts furent faits pour l'arrêter. Tous ceux qui ont étudié l'histoire savent que ces efforts furent vains et que la culture du tabac est en partie responsable de l'établissement de l'esclavage, à cause de l'économie produite par le travail des esclaves.

Avec l'abandon des plantations de la zône des rivières et la colonisation de la section du Piedment, la culture du tabac fut reléguée à la contrée montagneuse, qui convient bien à ce but en raison de son drainage naturel.

L'espèce de tabac qui croît d'ordinaire en Virginie, dit "Tobacco," est connue sous le nom de variété jaune brillant; on l'emploie pour les cigarettes et les palettes. Cette espèce de tabac exige un sol léger, poreux et sablonneux. Le sable de ce sol a au moins douze pouces de profondeur; mais on obtient de meilleurs trésultats avec une couche de sable de cinq à dix pouces.

La première opération pour obtenir une récolte de tabac est la préparation du terrain pour recevoir la semence. Cette préparation, dans la Virginie, se fait en janvier ou février. La meilleure location est un espace découvert situé dans la forêt, exposé aux rayons du soleil dans le milieu de la journée. On y met d'abord le feu pour détruire les herbes et les larves d'insectes, et on recouvre l'espace d'un cadre recouvert de mousseline.

Le choix de la semence est d'une extrême importance, et il est toujours prudent d'en essayer la puissance germinatrice avant de l'employer. Les graines de tabac sont si ténues qu'une once en contient de 300,000 à 400,000; toutefois une grande proportion de ces graines ne germe pas, de sorte que les planteurs expérimentés en sèment environ trois fois plus qu'il n'est nécessaire pour leurs besoins. La quantité moyenne de graines nécessaires est d'environ un tiers d'once pour 150 verges carrées. Ceci produit de 10,000 à 20,000 plants. Au bout de deux à trois mois, ces plants sont prêts à être transplantés, ce qui est fait aussitôt que tout danger de gelée n'est plus à craindre.

Le champ de tabac est labouré très profondément en automne et de nouveau en mars, on y répand des engrais et on le herse.

En mai, on y creuse à la charrue des

sillons distants l'un de l'autre de trois pieds et on y met de 300 à 600 livres de guano par acre. Les jeunes plants sont placés à trois pieds l'un de l'autre et buttés. Au bout d'une semaine ou de dix jours, on enlève les herbes à la houe, de la terre fraîchement humectée est placée contre les tiges et on fait passer entre les rangées de plants un cultivateur de surface.

Le plant de tabac exige des soins constants, non seulement pour maintenir le sol mou et friable par des façons fréquentes, mais aussi pour détruire les insectes nuisibles. Il arrive parfois que, malgré toutes les précautions, une récolte entière soit détruite par ces insectes. Dans ce cas, le seul remède consiste à replanter.

Comme c'est la qualité de la feuille qui donne sa valeur au tabac, on enlève le bourgeon floral dès qu'il apparaît, afin que la feuille profite seule de la nourriture de la plante. Ce procédé est appelé écimage.

Pour le tabac "clair" de Virginie, on ne laisse que huit ou dix feuilles sur le plant; ces feuilles atteignent une longueur de deux à trois pieds.

Il est nécessaire d'inspecter les plants chaque semaine et d'enlever les bourgeons qui poussent sous l'aisselle des feuilles.

La lutte contre les insectes continue à partir du moment où la graine est semée jusqu'à celui où le tabac est suspendu dans les séchoirs. Les fourmis détruisent la semence; les vers détruisent les jeunes pousses et les plantes adultes. Il faut leur faire une guerre continuelle.

Quand les feuilles commencent à changer de couleur, que des marbrures jaunâtres apparaissent, c'est un signe qu'elles sont mûres et prêtes à être cueillies. La tige est fendue en son milieu jusqu'à trois ou quatre pouces de son extrémité inférieure. On la coupe et on la laisse sur le sol jusqu'à ce qu'elle se dessèche; on place alors les plantes par groupes de sept à neuf sur des bâtons de quatre pieds et demi de longueur. Ces bâtons ainsi chargés sont portés au séchoir et suspendus horizontalement sur des supports. Un séchoir de capacité ordinaire peut en contenir de 1500 à 2000. Au bout de huit jours, le tabac commence à jaunir; on allume au-dessous des feux lents de bois de chêne, distants de quatre pieds les uns des autres. Le premier jour, ces feux sont maintenus très bas, on les active un peu le deuxième jour et, le troisième jour, on les rend excessivement chauds. Quand le séchage est terminé, on éteint les feux et on ouvre la porte du séchoir.

A une époque quelconque, entre les mois de novembre et de janvier, on décroche le tabac et on l'étend sur une plate-forme. Les feuilles sont triées à la main; celles de qualité inférieure sont appelées "lugs;" les feuilles qui sont bonnes, mais pas assez grandes pour être classées parmi les meilleures, son dénommées "courtes," et les meilleures sont appelées "longues."

Après le triage, les feuilles sont attachées en paquets et mises sur des chariots qui les transportent au magasin. Là le tabac de chaque planteur est placé sur le plancher et vendu à l'encan au plus offrant.

Quand le tabac a été vendu, on le transporte aux manufactures dans des mannes chargées sur des chariots. Pour lui donner l'arome désiré, on lui fait subir un procédé appelé "casing" (macération).

Cette opération consiste à tremper le tabac dans un liquide, composé de réglisse, d'eau, de mélasse, de salpêtre, de sel et de vinaigre, chauffé à 50 degrés.

Les feuilles de tabac passent ensuite dans une tordeuse à vapeur et sont placées dans un séchoir. Plus tard, on les soumet à l'action de la vapeur pour les assouplir, après quoi on les trie de nouveau et on les plie à l'étage supérieur de la manufacture, où elles demeurent plusieurs jours pour sécher parfaitement. Cela fait, on les humecte d'un mélange d'eau et de rhum et plus tard on les saupoudre de poudre de réglisse.

Le tabac est alors jeté dans des coffres situés à l'étage immédiatement au-dessous, et de là on le transporte à l'atelier de l'écôteur. Les écôteurs préparent le tabac pour le fabricant de rôles, qui le coupe et le met en blocs pesant trois onces et un tiers; ces blocs au nombre de cinquante sont soumis à l'action d'une presse hydraulique. Ces blocs, après compression, sont enveloppés d'une feuille de tabac clair. On les inspecte de nouveau et on les fait sécher complètement dans un séchoir dont la température varie de 150 à 200 degrés. Le tabac reste là pendant un jour, après quoi on l'expose à une chaleur humide pendant une heure environ et on l'empaquète dans des boîtes carrées de quatre pieds de côté, que l'on recouvre de couvertures pour mettre le tabac à l'abri de l'air.

Les blocs sont examinés encore une fois et ceux reconnus parfaits sont placés dans une forme ressemblant à une boîte à oeufs, qui peut contenr de 12 à 15 blocs. Ces formes, placées l'une sur l'autre sont soumises à l'action d'une presse hydraulique exerçant une pression de 150 à 200 tonnes.

Après une compression d'une demi-heure, on les dispose sur des feuilles d'étain dans des pots en fer et on les soumet à une pression de 50 tonnes pendant une autre demi-heure.

L'opération finale consiste à lier ces blocs et à les placer dans des boîtes contenant de 20 à 50 livres. Ces boîtes une fois remplies sont placées sous une presse à main pour être pesées par un inspecteur, et sont envoyées à la salle d'expédition, où elles attendent les ordres du marchand de tabac.

L'ARRANGEMENT DES VITRINES

Vous êtes-vous jamais demandé combien de personnes passent devant la devanture de votre magasin chaque jour ? Il ne vous faudra pas longtemps pour vous en rendre compte approximativement. Prenez le nombre moyen de personnes qui passent dans une minute ou dans dix, suivant l'importance du trafic et multipliez-le par le nombre de périodes semblables contenues dans les huit heures les plus affairées de la journée. Ceci vous donnera un estimé approximatif de la valeur de votre vitrine au point de vue de la publicité. Si on compare la vitrine à d'autres moyens de publicité, on lui découvre un certain nombre d'avantages distincts. En premier lieu la vitrine offre assez de place pour y établir les principales lignes en un nombre suffisant pour intéresser une personne en une seule fois. Ces lignes peuvent être disposées en un étalage aussi attrayant que la nature des marchandises le permet, dit "The Commercial".

Dans une annonce dans un journal, on ne peut représenter les marchandises que par des gravures, et les meilleures gravures ne les représentent qu'imparfaitement. L'étalage dans une vitrine offre à la fois perspective et coloration et montre les marchandises comme elles sont réellement en grandeur, en forme, en matière et en fini.

Un point important à se rappeler dans l'arrangement d'un étalage, c'est qu'il faut y mettre de la nouveauté. Cela n'implique pas nécessairement un étalage de nouveaux articles chaque fois qu'on y fait un changement, mais veut dire simplement qu'il faut mettre de la nouveauté dans la disposition de l'étalage.

Rien n'intéresse moins le public que la monotonie. Un annonceur qui connaît son affaire change la copie de son annonce chaque fois que paraît le journal dans lequel il fait de la publicité, et le marchand devrait suivre cet exemple pour sa vitrine en changeant aussi souvent que possible son étalage. De petits étalages peuvent être changés tous les jours, tandis que l'étalage d'une grande vitrine, doit nécessairement demeurer plusieurs jours, à cause du temps qu'il faut pour le refaire. Le fond de la vitrine et les garnitures, peuvent parfois demeurer en place plus longtemps, car les marchandises peuvent être déplacées sans les déranger.

$50,000 de Beaux et Excellents Articles de Fumeurs

A VENDRE A BON MARCHÉ.

Ci-suit la nomenclature d'une partie de ces articles: Pipes tout en bruyère, avec et sans étuis, monture en argent ou en or; Fume cigaree et Fumo-Cigarette, avec montures de fantaisie des plus nouvelles; Sacs à tabac en cuir, chamois et caoutchouc de toutes sortes; Bouquins d'ambre et de caoutchouc pour réparer les pipes; immense assortiment de Cannes dans tous les prix et pour tous les goûts. J'ai toujours en stock, en plus des articles mentionnés, de 400,000 à 500,000 Cigares, tant Domestiques qu'Importés, que j'achète à des conditions assez avantageuses, pour défier toute compétition. La vente annuelle de 400,000 lbs de Tabacs Canadiens en feuilles est une preuve évidente, que je suis en relations continuelles avec les meilleurs planteurs, et que je puis fournir d'excellentes variétés. Visite ou correspondance de toutes les parties du Dominion, recevront mon attention immédiate.

JOS. COTÉ

Importateur de Pipes et Marchand de Tabacs en Gros

186-188 RUE ST-PAUL

Entrepôt, 119 rue St-André, QUEBEC. Phone 1272.

SUCCURSALE sous le nom de "El Sergeant Cigar Store,"

179 rue St-Joseph, QUEBEC,

Phone 2097.

LES PROFITS DU MONOPOLE DU TABAC EN FRANCE

Le consul général américain Skinner annonce que le rapport du monopole du tabac en France pour l'année 1904 vient d'être publié . Il écrit ce qui suit de Marseille, dit *Tobacco*:

Les recettes pour l'année 1904 se sont élevées à $86,474.895, en augmentation de $2,519,950 sur celles de 1903; les dépenses se sont élevées à $15,933,921, en diminution de $324,-176 sur celles de 1903. Ainsi la totalité des profits a été de $70,646,544, en augmentation de $2,595,773 sur les profits de 1903. La vente des cigares a augmenté de 6,81 pour cent, et était représentée par 5,861,188 livres; la vente des cigarettes, 4,852,606 livres a été en augmentation de 5.64 pour cent. Le tabac en paquets, scaferlati, est celui dont la vente indique la plus grande croissance en popularité; il s'en est vendu 62,479,253 livres, soit 72.63 p.c. de plus que dans l'année précédente. Le scarferlati de qualité supérieure est composé principalement de tabac américain, le produit de la culture française étant employé pour la qualité ordinaire. La vente du tabac à chiquer en carottes a été de 2,603,325 livres, en augmentation de 3.03 pour cent sur 1903. Celle du tabac en poudre, qui a été de 10,230,645 livres, est en augmentation de 11.89 pour cent. En 1904, la consommation moyenne du tabac en France a été de 35.23 onces d'une valeur de $2.40, dont $2.21 a fait retour au trésor.

La valeur de la production du tabac en France a été de $3,602,017 en 1904, contre $4,138,659 en 1903. Il y a eu, en 1904, une légère diminution du nombre des plants de tabac et de la surface plantée en tabac; mais une diminution encore plus grande a eu lieu dans le rendement, qui n'a été que de 2,859 livres par hectare (2,417 acres), contre 3.3 livres, l'année précédente. Aussi, bien que le prix du tabac ait été élevé de $17.20 à $17.67 par 100 kilos (220 livres), le rendement par hectare est tombé de $258.04 à $227.93.

Les importations de tabac en France ont augmenté considérablement en 1904. Le tabac en feuilles importé du Kentucky, du Maryland, de l'Ohio et de la Virginie s'élevait à 16,596 tonnes, en augmentation de 2,623 tonnes; celui provenant de la Havane, du Mexique, de Sumatra, de Java et du Levant formait un total de 3,196 tonnes, en augmentation de 22 tonnes. Pour le scaferlati, la France a importé de Hongrie, de l'Ukraine, d'Astrakan, de Java, etc., 4,139 tonnes, soit 1,517 tonnes de plus qu'en 1903. Les importations, en 1904, de cigares de fabrication étrangère ont été de 47 tonnes, et celles des cigarettes étrangères, de 66 tonnes.

LA PUBLICITE ET LA DEMANDE

Un des forts arguments généralement invoqués en faveur de la publicité, c'est qu'elle crée la demande — c'est-à-dire qu'elle rend le public conscient de désirs dont il n'avait pas conscience auparavant. Cela est vrai en grande partie ; cependant il ne faudrait pas prendre cette vérité trop à la lettre. On ne peut pas dire, par exemple, que la publicité crée une demande pour un produit alimentaire. Cette demande a toujours existé. Toutefois, l'homme est enclin à se fatiguer des choses qui lui sont familières et, en conséquence, demande du nouveau. Si donc on l'aborde avec l'annonce d'une nouvelle spécialité alimentaire, il est très probable que son intérêt sera excité, d'où deande pour cet article particulier. Mais la demande à l'origine ne s'adressait pas à ce produit spécial; elle était simplement pour un produit quelconque, nouveau et attrayant.

Il en est de même de beaucoup d'autres lignes, dit "Advertising World". L'immense commerce des automobiles a donné naissance à d'innombrables demandes. Des centaines d'esprits ingénieux ont été et sont encore activement employés à inventer des accessoires et des appareils destinés à donner plus de sécurité à l'automobilisme, à rendre l'automobile plus rapide, plus attrayante et plus confortable. La nature de ce sport a montré comment ces accessoires peuvent être employés avec avantage, et la publicité faite à leur sujet a créé une demande consistant uniquement à montrer aux automobilistes que ces articles sont désirables. Ce sport a créé une demande par lui-même; la publicité n'a fait que révéler cette demande.

A mesure que le genre humain crée de nouvelles distractions ou de nouvelles habitudes de vie, de nouvelles demandes naîtront comme corollaires nécessaires du nouvel ordre de choses, et on peut se fier à la publicité pour attirer l'attention sur les nouveaux besoins et les moyens d'y suppléer. Mais dire que la publicité crée réellement la demande, c'est dire qu'elle peut créer de nouveaux désirs, de nouvelles émotions, de nouveaux appétits—toutes choses aussi anciennes que la race humaine.

LES COLLECTIONNEURS DE PIPES EN ECUME DE MER

Dans les divers pays d'Europe, les collections de pipes, comme celles de cannes et de presque tous les objets susceptibles de former des collections, ont été assez communes pendant un certain nombre d'années; ces collections de pipes n'ont pas été limitées aux pipes les plus belles et les plus dispendieuses. Les collectionneurs ont pu acheter, dans les boutiques de prêts sur gages de Londres, Paris et Vienne, de belles pipes en écume de mer, portant des armoiries célèbres sculptées sur leur monture; mais il existe aussi des collections de pipes appartenant à des particuliers et qui offrent un caractère historique indépendant et curieux. Une collection de ce genre est celle du capitaine Bragg, qui comprend de 5,000 à 6,000 pièces et qui a étonné les habitants de Londres, quand cette collection a été prêtée au Crystal Palace, il y a quelques années. Son propriétaire l'estimait à $50,000. Elle représente une histoire presque parfaite de la pipe, depuis son origine la plus ancienne et la plus rudimentaire, et elle vaut cette somme d'argent, tout au moins au point de vue chronologique, dit *Tobacco*.

Aux Etats-Unis, les collectionneurs de pipes ne s'intéressent généralement qu'aux pipes en écume de mer. Pendant l'exposition du printemps de la National Academy of Design en 1885, l'attention du public a été attirée par une admirable sculpture sur ivoire représentant la tête de Rembrandt, d'après le portrait bien connu de l'artiste coiffé d'un large chapeau, dessiné et peint par lui-même. La sculpture était l'oeuvre de Fritz R. Kaldenberg, de New-York. Pendant de nombreuses années, M. Kaldenberg a employé à la sculpture des pipes en écume de mer le même art exquis dont il a fait preuve dans l'exécution des sculptures sur ivoire.

Etant donnée l'importance prise par les pipes en écume de mer aux yeux des collectionneurs, ce tribut de reconnaissance, accordé au principal artiste américain à qui est due leur production, n'est pas immérité. A Vienne même, on n'a pas produit de sculptures sur écume de mer supérieures à celles de Kaldenberg, tandis que beaucoup de ses oeuvres les plus compliquées ont remporté des prix à plusieurs reprises aux expositions européennes.

Il est facile de comprendre qu'avec une matière aussi plastique, d'une texture aussi fine et d'une surface si susceptible de prendre un beau fini, un sculpteur habile puisse produire des effets d'une délicatesse superbe, et c'est l'habileté d'un vrai scultpteur que M. Kaldenberg apporte à l'exécution de ses oeuvres.

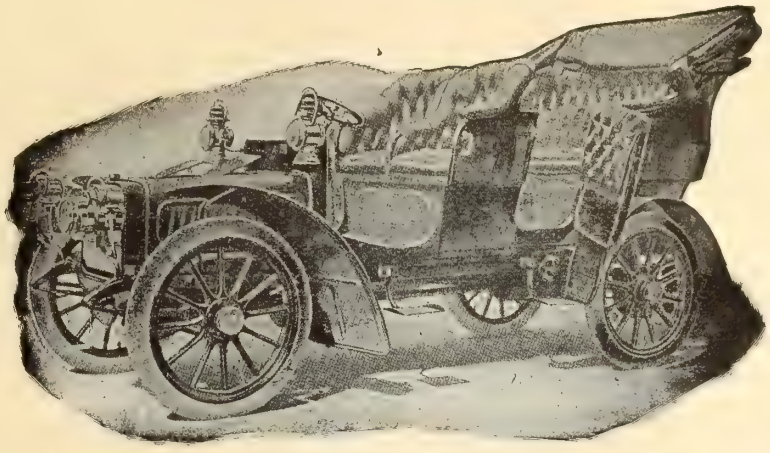
Ogden Goelet a été pendant de nombreuses années un collectionneur de pipes en écume de mer et a réuni une collection estimée à des milliers de dollars, dont la perle est une pipe scultptée par Kaldenberg, connue sous le nom de pipe St-Nicolas. Au sommet

L'Unique
DECAUVILLE

LIVRAISON IMMEDIATE

Garantie pour 365 jours

CARROSSERIE de..... LUXE



PNEUS MICHELIN

DOUBLE PHAETON

Entrées Latérales. **Capote Américaine Ordinaire.**

" Rien ne sert de courir, il faut arriver à point."
Avec une **Decauville** on arrive toujours au but.

Nous pouvons fournir sur les châssis Decauville tous les Modèles de Carrosserie qui nous sont demandés.....

Sur demande nous envoyons le catalogue franco, ainsi que tous renseignements désirés.

The Canadian Motor Car Company

Bureaux: 25 rue St-Gabriel. **Salle d'Exhibition:** Ancienne Manufacture Davis, Cote Beaver Hall

MONTREAL.

est une figurine représentant le saint patron de la société de ce nom, dont M. Goelet est un membre marquant. Sur le fourneau, sont des ciselures genre médaillon, en haut et bas relief, représentant Pierre Stuyvesant, Wouter Van Twiller et le gouverneur Van Cortlandt. Feu Pierre Lorillard, le fondateur de Tuxedo, était aussi un collectionneur enthousiaste de pipes en écume de mer.

Parmi les autres collectionneurs, on peut citer: George Ehret, brasseur; feu le docteur Norvin Green, de la Western Union Telegraph Co.; J. A. A. Ward, sculpteur; George J. Gould, J. A. Harper, les Révérends Waldo Messaros et John Murphy.

Un fait qui peut n'être pas connu des personnes qui ne collectionnent pas les pipes, c'est qu'il y a des facéties sur les pipes en écume de mer, comme dans les livres. Vienne a produit certaines ciselures doublement remarquables par leur libertinage et leur élégance d'exécution, et il n'est pas douteux que certains collectionneurs se font une spécialité de la recherche de ces productions.

D'OU VIENT L'ECUME DE MER

Peu de fumeurs, amateurs de pipes en écume de mer, connaissent la provenance de cette matière. Quelques renseignements intéressants sur sa provenance et son traitement sont donnés par le Journal du Board of Trade, dit *London Telegraph*.

Le district de Eskischehir, en Asie-Mineure, fournit la totalité de l'écume de mer employée dans l'univers et cette industrie emploie environ 4,000 personnes, principalement des Kurdes et des Persans. La meilleure qualité est extraite de mines, mais on en tire aussi de la mer. Les méthodes d'exploitation sont primitives et aucune tentative n'est faite pour parer aux accidents, bien que ceux-ci arrivent de temps à autre. Des groupes de 3 à 15 ouvriers commencent à creuser un puits d'un diamètre d'un mètre (39.37 pouces), et ils ne font aucun étayement avant qu'ils n'aient atteint, à une profondeur de 20, 40 ou même 60 mètres (66, 131 ou 197 pieds), une couche de glaise rouge, dans laquelle se trouve l'écume de mer, mêlée à de la serpentine, en morceaux dont la grosseur varie de celle d'une noisette à celle d'une pomme. L'extraction de ces morceaux d'écume de mer rencontre souvent de grandes difficultés, mais le travail continue nuit et jour. Quand elle est achetée par les marchands en gros, l'écume de mer est humide, lourde et d'une couleur jaunâtre. Il faut donc la faire sécher, soit au soleil, soit dans un four, suivant la saison. Cette opération donne un déchet des deux tiers, mais rend l'écume de mer blanche comme neige.

Ensuite on la frotte avec du sable et de l'eau chaude et on la polit enfin avec de la cire; elle est alors prête à être mise sur le marché.

LE MARCHAND

Au point de vue technique, les termes marchand et négociant sont analogues; mais au point de vue commercial et au point de vue pratique, ils sont quelque peu différents. Dans le commerce, le marchand de gros et le grand marchand détailleur, sont connus communément comme négociants, tandis que le propriétaire d'un magasin de détail de dimensions modérées, situé dans une grande ou une petite ville, ou à la campagne, est classé d'ordinaire comme marchand. La meilleure définition du marchand est peut-être celle-ci: un petit commerçant au détail.

Les affaires du marchand ne sont pas étendues.

Quand elles prennent de l'extension, le marchand devient négociant. Comme son commerce est presque entièrement local, et d'un volume relativement faible; le petit marchand cumule naturellement les fonctions d'acheteur, de gérant et de surintendant. En réalité, il fait toutes les fonctions, sauf celles de commis, bien qu'il les ajoute souvent aux siennes propres. Pour réussir, le marchand doit avoir des aptitudes innées pour le commerce, dont il doit connaître à fond tous les détails, quand même il n'aurait pas la compétence nécessaire pour faire de grosses transactions. S'il n'est pas doué d'une sagacité naturelle, il achètera dans des conditions défavorables et paiera plus qu'il ne reçoit. Le marchand est en somme un commerçant, il achète directement, vend directement; il est en relations directes avec le manufacturier ou le vendeur et avec le public auquel il vend ses marchandises.

Il est peu d'occupations plus stables que celles de marchand. Si un marchand comprend bien les principes fondamentaux des affaires, s'il est sagace, s'il sait acheter, s'il est économe pour lui-même et pour ses affaires, il est à peu près sûr de gagner sa vie et est à l'abri de la faillite, pourvu qu'il se contente d'un revenu modéré et qu'il ne dépense pas plus qu'il ne faut, soit dans son commerce, soit dans sa manière de vivre. La plupart des insuccès des marchands sont dûs à un manque d'aptitudes marqué, à des dépenses extravagantes, à un manque de soin ou d'attention, ou à un essai d'affaires plus étendues que ne le comporte la situation. Presque tous les jeunes gens de capacités moyennes et de bonnes habitudes, qui veulent travailler et qui sont assez prudents, peuvent réussir comme marchands.

Le marchand débute toujours au bas de l'échelle. Il a été garçon de magasin avant d'être vendeur; de vendeur, il est devenu commis principal ou premier vendeur; puis il est passé au rang d'associé ou il est devenu propriétaire du magasin dans lequel il a fait son apprentissage ou d'un magasin qu'il a acheté ou qu'il a créé. Le marchand doit être un homme à tout faire. Il peut mettre à profit ses connaissances en tenue de livres, sans être pour cela un comptable professionnel. Il doit savoir acheter et vendre, et il faut absolument qu'il sache s'adresser à ses clients.

Par-dessus tout, il doit être bon calculateur et pouvoir gérer ses finances dans l'intérêt de son avenir.

Le jeune homme qui a le plus d'aptitudes pour faire un bon marchand montre de bonne heure une propension naturelle au commerce. Le jeune homme qui n'est pas honnête a bien des chances de ne pas réussir. La malhonnêteté peut rapporter beaucoup ou semble rapporter beaucoup; mais, dans les affaires en général, il est absolument essentiel que le marchand soit au moins raisonnablement honnête. Le client qu'il fait aujourd'hui est celui qu'il aura demain. La grande partie de sa clientèle est permanente et non passagère. Des pratiques qui ne sont pas parfaitement honnêtes, quelles qu'elles soient, peuvent rapporter des bénéfices dans les grandes villes et dans certaines conditions, mais auraient sûrement un résultat fatal pour la réussite du marchand local. Le marchand entre en contact direct avec la plupart de ses clients. Il les connait, tant en relations sociales qu'en relations d'affaires. Sa personnalité compte tout autant que son magasin. Il fait donc partie lui-même des marchandises qu'il vend, et il doit se tenir ainsi que ses marchandises, en bonnes conditions.

Le succès dans un commerce local est basé sur les principes fondamentaux de l'honnêteté. Le marchand qui réussit, donne valeur pour valeur, c'est-à-dire qu'il vend quelque chose qui a plus de valeur aux yeux de quelqu'un qu'à ses propres yeux et cela pour une rémunération raisonnable. Si un jeune garçon échange avec profit un couteau de poche pour un cerf-volant, il vend, en réalité un couteau de poche qui a plus de valeur pour le propriétaire du cerf-volant que pour lui-même, et le cerf-volant a plus de valeur pour lui que pour l'autre jeune garçon. Le commerce est un troc équitable, chaque partie y gagnant, chaque partie recevant ce qu'elle demande en échange de quelque chose dont elle n'a pas besoin. Le succès dans un magasin local ne con-

siste pas à prendre avantage sur l'autre personne qui fait le marché, mais consiste à faire un échange mutuel. Le jeune homme qui trompe les autres chaque fois qu'il fait des affaires avec eux ne sera pas un marchand prospère; il peut obtenir du succès quelque part, parce qu'on ne peut pas mettre en doute que les pratiques peu honnêtes rapportent quelques fois des bénéfices et produisent, pour ceux qui savent s'en servir, le succès financier; mais remarquez bien une chose, ces pratiques n'amènent que le succès financier, car aucun succès autre que celui basé sur l'honnêteté n'est réel. L'homme qui remporte tous les succès financiers du monde, s'il ne le fait pas honnêtement. a la quantité, mais non la qualité du succès et, quand il se rendra compte de la condition dans laquelle il se trouve, il portera envie au cireur de chaussures qui gagne sa vie honnêtement.

Dans cet article, toutefois, j'essaie de citer au lecteur des faits qui servent à conduire un commerce et une profession et je parle de ces faits sans mettre de gants. Je ne me propose pas de nier que la malhonnêteté, pourvu qu'elle se tienne dans les limites de la loi, obtient souvent un succès financier, mais la malhonnêteté n'a jamais donné la prospérité à un homme; car bien qu'il puisse compter sa richesse par millions, il n'est pas digne du nom d'homme, s'il n'a pas obtenu honnêtement ce qu'il possède.

Le marchand prospère est le développement du jeune homme qui a des aptitudes naturelles pour le commerce. Ce jeune homme attribue instinctivement de la valeur à tout ce qu'il a et, quand il entre en possession d'une chose qu'il ne désire pas particulièrement, il cherche une occasion de s'en débarrasser légitimement. Il fait continuellement des transactions et il est satisfait d'un profit raisonnable. Il évalue instinctivement toutes les choses, c'est-à-dire qu'il semble avoir fixé de lui-même une valeur sur presque toutes les choses qu'il voit. Si beaucoup de marchands prospères n'ont pas exhibé ces caractéristiques étant enfants, il est probable qu'ils ont montré une préférence distincte pour la tenue d'un magasin quand ils ont quitté l'école et qu'ils étaient prêts à travailler. Si un jeune homme montre de l'instinct commercial plus que tout autre chose, on devrait lui donner l'occasion de développer cet instinct. On devrait lui permettre d'acheter ses vêtements et d'autres choses ou de donner son opinion dans leur achat, bien avant qu'il n'ait atteint l'âge de vingt ans. On devrait lui donner de la responsabilité, de façon qu'il puisse se mettre en contact avec les gens du commerce en général; mais laissez-moi dire ici qu'il n'y a aucune bonne raison pour qu'on ne laisse pas de responsabilité à tout jeune homme digne de confiance, qu'il soit destiné à être un marchand ou non.

Une instruction ordinaire est absolument essentielle et le jeune homme devrait prendre ses diplômes dans un high school si possible.

Une instruction reçue au collège ne sera pas nuisible et il est probable qu'elle lui fera un bien durable, mais on peut difficilement la considérer comme nécessaire.

Il est probable que le marchand ne deviendra pas riche, mais il est à peu près certain d'une vie confortable. Il est probable que la moyenne des marchands est plus à l'aise que la moyenne des négociants et des manufacturiers qui, malgré toute leur richesse, vivent dans l'incertitude. Un grand nombre de nos négociants les plus importants ont commencé comme petits marchands. La tenue d'un magasin est souvent le marche-pied pour arriver à de plus grandes choses. Le marchand a une vie satisfaisante avec le minimum d'ennui. Je ne lui conseillerais pas de réfréner son ambition, parce que l'ambition est nécessaire, même dans les vocations les plus obscures; mais je dirai que le marchand ambitieux qui a des plans définis pour devenir un bon négociant et qui travaille dans ce but, hésite à continuer et hésitera jusqu'à ce qu'il ait

LE SUCCES PERMANENT

DANS LA

VENTE DES CIGARES

Dépend en grande partie de la Qualité des Cigares Vendus.

Vendez

Hogen-Mogen, 5c.

ET

Royal Sport, - 10c.

Leur qualité commande la vente.
Ils donnent satisfaction au client et profit au marchand.

THE SHERBROOKE CIGAR CO., - SHERBROOKE, Que.

une preuve positive qu'une position commerciale plus élevée est digne du prix qu'il doit payer pour l'obtenir.

Le succès financier n'est pas tant une question de revenu qu'une question de différence entre le revenu et les dépenses. Le marchand situé dans un centre progressif de la campagne, gagnant quelques milliers de dollars par an est souvent plus à l'aise, au point de vue financier, que le propriétaire d'un établissement d'une grande ville. Cette course à l'argent est plus nuisible au monde que nous ne le pensons. Une simple ambition financière n'est pas basée sur ce qu'il y a de meilleur dans l'homme. Un désir de bien faire et de vivre confortablement doit être encouragé. Mais cette lutte pour dépasser les limites du confort et pour être maître de plus de richesses qu'un homme n'en peut gérer intelligemment cause du tort à l'esprit de progrès. Un homme ne devrait pas regarder les affaires comme le but principal de la vie. Les affaires devraient être simplement un moyen d'arriver à un but. L'homme doit travailler, et il doit travailler pour vivre, mais quand il s'est procuré un revenu suffisant, il est temps pour lui de rendre quelque service à la société. Il peut arriver bien mieux à devenir un grand homme, socialement et de tout autre manière, en mettant son ambition en dehors du commerce, qu'en lui donnant pour but l'acquisition exclusive de la richesse.

Le monde n'oublie jamais le bon citoyen. Le monde oublie immédiatement l'homme d'argent. Parcourez notre magazine "Who's who in America" et autres livres écrits par des hommes de marque et vous verrez qu'il n'y a pas 1-10 de 1 pour cent des noms enregistrés comme dignes d'être imprimés là, qui soient connus pour leur argent.

Le petit commerce devrait être encouragé. Nous avons besoin de plus de petits magasins et de moins de grands établissements. Nous avons besoin de plus d'hommes en affaires pour eux-mêmes et maîtres d'eux-mêmes. Nous avons besoin de moins d'hommes salariés et de plus d'hommes qui, tout en étant à la tête d'un commerce, font une partie du travail eux-mêmes.

Je ne crois pas qu'il y ait une autre occupation si bonne et si profitable au public que le petit commerce ordinaire, simplement parce qu'il donne de vastes occasions aux hommes ordinaires et que les hommes ordinaires sont en grande majorité. Le métier de marchand est donc un métier progressif et je conseillerais à tout jeune homme, qu'il soit de la ville ou de la campagne, qui n'a pas un penchant et des aptitudes évidentes pour quelque profession, de réfléchir sérieusement au métier de marchand.

LA CULTURE DU TABAC

Etablissement des plantations.—Soins à donner à la plante pendant la période de végétation

A la veille de l'établissement des plantations de tabac il est peut-être intéressant de rappeler sommairement aux cultivateurs canadiens les dispositions au moyen desquelles ils obtiendront le plus sûrement possible les résultats qu'ils désirent.

Choix des terres.—Ce dernier est déjà fait, et il faut supposer que les terres ont déjà reçu un commencement de préparation. Il n'est pas, cependant, inutile de rappeler que les terres légères doivent, spécialement, être réservées pour la culture des tabacs légers: "Comstock Spanish," "Havana-Seed-Leaf," "Connecticut", etc., et les terres fortes pour les variétés corsées, à fort rendement en poids: "Burley," "Blue-Pryor," etc.

Les travaux de préparations doivent être entrepris le plus tôt possible au printemps et, si l'on n'a pas pu fumer à l'automne, on devra fumer dès que l'on pourra au printemps. Les engrais de ferme seront avantageusement enfouis avant l'hiver; on peut incorporer au printemps les engrais industriels, quelques jours avant la plantation, et travailler les terres de façon à ce que l'épandage soit aussi régulier que possible.

La terre peut être préparée pour la plantation à plat ou sur billons.

On pourra avantageusement planter à plat sur les terres qui ne craignent pas l'humidité, profondes et bien drainées, la préparation de la plantation est ainsi rendue moins coûteuse; la plantation sur billons est indispensable dans les terres humides, peu profondes, et à travers lesquelles l'écoulement des eaux se fait difficilement.

A quelles distances planter.--D'après les observations qui nous ont été faites sur les tabacs que nous avons manipulés cet hiver, nous devons conclure que les tabacs à fumer du pays sont généralement trop forts et qu'il y a lieu d'obtenir des produits plus légers. On peut arriver à ce résultat de plusieurs façons, notamment en plantant à des distances plus rapprochées ou en laissant porter à la plante un plus grand nombre de feuilles.

Certaines variétés: "Comstock Spanish," "Havana Seed Leaf," et même "Connecticut seed-leaf", appelées à entrer un jour dans la fabrication des cigares, sont particulièrement visées et il y a urgence à renoncer à l'ancien procédé de culture qui visait seulement l'obtention du poids, résultat qui, lui-même, n'était pas toujours atteint.

Nous engageons les planteurs qui cultivent ces variétés à serrer leurs distances de ½ pied au moins dans l'un des sens. Peut-être n'obtiendront-ils pas des feuilles tout à fait aussi développées que celles qu'ils avaient l'habitude d'obtenir, mais au-delà d'une bonne dimension marchande, il y a plus d'intérêt à avoir des tabacs fins que des tabacs grands.

Toutes les expériences comparatives faites sur des cultures condensées et des cultures espacées ont prouvé que le rendement en poids était plus grand dans le premier cas et, d'autre part, la qualité du produit étant augmentée, le planteur peut facilement juger de l'avantage de la plantation serrée.

Sarclages.—Les sarclages doivent être entrepris dès que la reprise est assurée et que l'on a terminé le remplacement des manquants qui ont pu se produire, c'est-à-dire de 8 à 10 jours environ après la plantation. On doit continuer la culture du sol pendant tout le temps où les plantes, n'étant pas encore très développées, permettent le passage des animaux de travail et des appareils cultivateurs. Un intervalle de 10 jours, parfois plus, si les herbes sont rares, semble être celui que l'on doit laisser entre chacune de ces opérations.

On doit sarcler particulièrement quand après une forte pluie, il s'est formé une croûte à la surface du sol et que l'aération de ce dernier devient difficile. Un sarclage bien effectué a également pour effet de diminuer l'évaporation et d'empêcher la dessiccation trop rapide de la couche arable.

Quand les feuilles du tabac sont devenues assez grandes, elles couvrent presque la totalité de la surface du champ et la poussée des mauvaises herbes est considérablement ralentie, sinon empêchée; à ce moment les sarclages peuvent être suspendus.

Buttage.—Dans le cas de la plantation à plat il y a un grand intérêt à effectuer le buttage.

Ce travail, qui doit avoir été précédé de deux sarclages, et suivre le dernier d'une dizaine de jours environ, consiste à passer avec une charrue butteuse dans les rangées de la plantation de façon à rejeter la terre de chaque côté, contre les plantes, et à relever le niveau du sol autour de ces dernières qui se trouvent ainsi placées, en rangées régulières, sur un petit billon relativement étroit et assez relevé. Au sommet de la butte ainsi formée se trouve une partie légèrement évidée où toutes les condensations provenant de l'humidité atmosphérique: pluie, rosée dégouttant des feuilles, viendront se rassembler, au grand bénéfice de la plante.

Avant de butter une plantation il est indispensable de passer dans chaque rangée et de débarrasser la jeune plan-

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

THE AMERICAN TOBACCO CO. OF CANADA

Cigarettes.	Par mille
Richmond Straith Cut No 1, 10s.	12.00
Pet, 1/10..	12.00
Sweet Caporal, en boîtes de 10....	8.50
Athlete, boîtes de 10 ou pqts 10s	8.50
Old Judge, en boîtes de 10s..	8.50
Majestic, 20s..	8.25
New Light, [tout tabac] 10s..	8.50
Sub Rosa [tout tabac]	8.50
Derby en pqts de 6 [600] 3.93; 10s	6.55
Old Gold, 6's (600) 3.78; 1/10s...	6.30
Prince, 7, [700] 4.02; 10s..	6.75
Sweet Sixteen, pqts, 7s, 4.02; 10s.	5.75
Murad, Turques, bouts en papier	12.00
Mogul, Turques, bouts en papier ou en liège	12.00
Mogul Magnums, bouts en papier.	16.00
Dardanelles [Turques] bouts en papier 12.25, en liège ou argent.	12.50
Yildiz [Turques] Bouts en or, 10s.	15.00
Yildiz Magnums, Bouts en papier, en liège ou en or, 10s. et 100s.	20.00
Virginia Brights, bte de 600, 3.50 .	5.83
High Admiral, 10s....	7.00
Gloria, 7s [700] 4.02; 10s..	5.75
Guinea Gold..	12.00
Otto de Rose, 10s..	12.50
Tabacs à cigarettes.	**La lb.**
B. C. No 1, pqts, 1/12, btes 5 lbs..	1.00
Puritan, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Athlete, boîtes ou paquets, 1/12s, boîtes 5 lbs.	.90
Derby, en tins, ¼s....	.95
Vanity Fair, pqts, 1/8s, btes 5 lbs.	1.20
Sultana, pqts, 1/12s, btes 5 lbs...	1.00
" ½ & 1 lb, pqts, btes 5 lbs.	.96
Gloria, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Southern Straight Cut, paquets, 1/12s, btes 5 lbs....	.85
Old Judge, pqts, 1/9s, btes 5 lbs.	1.45
Sweet Caporal, pqts 1/13s, btes 2 lbs....	1.15
Houde's Straight Cut No 1, pqts, 1/12s, boîtes 5 lbs....	1.00
Dufferin, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Le Caporal, pqts, 1/12s, btes 5 lbs	1.00
Harem [Turque], pqts, 1/16s, btes 5 lbs....	1.35
Kiosk [Turque], paquets, 1/16..	1.92
Tabacs coupés à fumer.	
Old Chum —	**La lb.**
En tins, 1/6s....	1.00
En tins, ½ lb.....	.85
En tins, 1 lb...	.85
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs....	.85
En sacs, 1/5s, btes 5 lbs..	.97
Puritan Cut Plug —	
Pqts. 1/11s, boîtes 5 lbs..	.85
En tins, ½ et ¼ lbs.	.85
En tins, 1/5s....	.93
En tins, 1 lb..	.83
Full Dress —	
En tins, 1/5 et 1/2 lbs..	.95
Meerschaum —	
Pqts. 1/10s, btes 5 lbs..	.82
En tins, 1/2 lb....	.84
En sacs 1/5 btes 5 lbs	.92
Ritchie's Smoking Mixture.	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
En tins, 1/4 lb..	.95
Ritchie's Cut Plug —	
Pqts, 1/16s et 1/9s, btes 5 lbs..	.71
Cut Cavendish —	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
Durham —	
En sacs, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
En sacs, 1/6s, btes 5 lbs..	1.00
En drums, 1 lb....	1.00
Virginity — drums, 1 lb...	1.25
Unique —	
Pqts, 1/15s, boîtes 5 lbs..	.65
Pqts, 1 lb, boîtes 5 lbs..	.61
Pqts, 1/2 lb., boîtes 5 lbs..	.60
Lord Stanley — tins, 1/2 lb..	1.05
Hand Cut Virginia — tins, 1/4 lb..	1.00
Duke's Mixture —	
Pqts, 1/10 lb, cartoons 2 lb..	.82
Perique Mixture —	
En tins, 1 lb. et 1/2 lb....	1.15
Athlete Smoking Mixture —	
1/2 and 1/4 lb. tins....	1.35
Pure Perique —	
1/4 & 1/2 lb. tins & 1 lb. pcks.	1.75
St. Leger — 1/2 & 1/4 lb. tins & 1/10 sacs....	1.20
P. X X X —	
1 lb. tins....	.95
1/2 lb. tins....	1.00
1/5 tins....	1.00
Handy Cut Plug —	
1/5 pouches, 5 lbs boxes.	.90
1/2 lb. jars..	.90
Old Virginia —	
1 lb. tins....	.78
1/2 lb. tins....	.80
1-16 & 1-9 pcks, 5 lb. boxes...	.72
1 lb. & ½ lb. pcks, 5 lb. boxes..	.72
Morning Dew Flake Cut —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes..	.82
1-6 tins....	1.00
½ lb. tins....	.94
1-5 bags....	.88
Blue Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes.	.83
Favorite — ½ lb. tins....	.69
Champaign Cut Plug —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
Khaki —	
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
Red Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.83
Sweet Bouquet —	
¼ lb. tins....	1.36
½ lb. tins....	1.25
Maryland —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.78
¼ lb. tins....	.78
Gold Star —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
M. P. [Perique Mixture].	
1-11 & 1-5 pcks, 5 lb. boxes..	.88
Houde's Celebrated Mixture —	
1-8 tins....	1.35
Gold Crest Mixture —	
¼ & ½ lb. tins....	1.35
Gold Dust —	
1-10 bags, 5 lb. boxes....	.88
1-12 bags, 5 lb. boxes....	.90
A. T. C. Mixture à fumer —	
En tins, 1/4 lb.	1.40
En tins, 1-8 lb.	1.45
Social Mixture	
Pqts 1-10 btes 5 lbs	.75
En tins, 1-2 lb.	.75
Seal of North Carolina —	
En tins de ¼ et ½ lbs....	1.05
En sacs, 1-6 s, btes 5 lbs...	1.05
1/12, 1/8 & 1/4s, pqts, btes 5 lbs	.95
Old Gold —	
1/12s et 1/8s, pqts, btes 5 lbs..	.95
En tins, ⅛s....	1.05
Pqts, ¼s, btes 6 lbs.	.95
En jares, ½ lb....	1.05

Tabacs Ogden	La lb.
Beeswing —	
Tins décorées, 1s	1.10
½ lb. tins, 4 lb. cartoons.	1.15
¼ lb. tins, 4 lb. cartoons	1.18
1-8 pcks. 1 lb. cartoons	1.18
1-16 pcks. 1 lb. cartoons.	1.25
Ogden's Navy Mixture —	
1-8 & 1-4 lb. tins, 5 lb. cartoons.	1.26
Turret Navy Cut —	
¼ lb. tins, 5 lb. cartoons.	
'Mild	1.36
Medium	1.22
Full	1.22
1-8 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.40
Medium	1.26
Full	1.26
1-16 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.50
Medium	1.32
Full	1.32
Tabacs américains à fumer	**La lb.**
Pride of Virginia —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons	1.30
Old English Curve Cut —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons.	1.35
Bull Durham —	
1-10 sacs, 1-25; 1-16 sacs, in 5 lb. cartoons..	1.25
A. T. C. Navy Cut —	
1-5 lb. tins, 2 lb. cartoons.... [Mild Medium or Full Strength]	1.32
Duke's Mixture —	
1-10 bags, 5 lbs. cartoons	1.08
Richmond Gem Curly Cut —	
1-8 pcks., 5 lbs. cartoons	1.43
1-4 pcks., 2 lbs. cartoons	1.60
Veteran —	
1-6 pcks., 5 lb. cartoons....	1.05
Honest —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Ivanhoe —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Rose Leaf [Fine Cut Chewing] —	
1 lb. pcks., 5 lb. drums	1.22
Tabacs américains à chiquer	**plugs**
Battle Ax — 12 lbs caddies	.86
Piper Heidsieck—10 lbs caddies	1.20
Piper Heidsieck—7 lbs. caddies.	1.15
Horseshoe — 12 lbs. caddies	.99

THE EMPIRE TOBACCO COMPANY.

Tabacs à chiquer.	
Bobs, 6s, cads 20 lbs., ½ cads 12 lbs.	45
Bobs, 12s, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs.	45
Bobs, 10 oz. bars, 6½ cuts to lb, ½ butts, 10 lbs.	45
Currency, 12 oz. bars, 12 cuts to lb, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs,	46
Currency Navy, 2 x 4, 6½s to lb, ½ butts, 11 lbs.	46
Currency Navy, 12 to lb, ½ cads, 12 lbs.	46
Old Fox, 12s, butts 24 lbs, ½ butts 12 lbs.	48
Pay Roll, 10⅔ oz. bars, 5 cuts to the bar, 7½ cuts to lb, butts 20 lbs.	56
Pay Roll, 2 x3, 7 to lb, 22 lbs. cads & 12 lbs ½ cads.	56
Pay Roll, 6⅔ oz. bars, [thin]. 7½ spaces to the lb. boxes, 5 lbs..	56
Stag,	45
Tabacs à fumer.	
Empire, 4s., 6s., 12s.	46
Rosebud, 11½ oz. bars, 7 cuts to lb butts, 20 lbs., boxes, 5 lbs.	51
Amber, 8s, and 3s....	60
Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 17 lbs, butts..	50

Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 8 1-2 lbs. 1-2 Butts 50
Hudson, 8s cads, 20 lbs. 53
Pacific, 8s cads, 20 lbs. 53

JOSEPH COTE, QUEBEC.

Cigares	Le mille
Côté's Fine Cheroots. . . 1/10....	15.00
Quebec Queen.. .. .. 1/20....	15.00
V. H. C..... ....1/20....	25.00
My Best.... ....1/20....	25.00
Doctor Faust.... .. ..1/20....	28.00
Doctor Faust . . . .1/40....	30.00
St-Louis [union].. .. ..1/20....	33.00
St-Louis [union].. .. ..1/40....	35.00
Martin [union].. .. .. .. .1/20....	35.00
Havana Second . . . .1/20....	35.00
Champlain .. ..1/20....	35.00
Champlain . . . . . .1/40....	36.00
V. C. [Union].. ....1/20....	36.00
Martha [union].. .. .. .. .1/20....	55.00
El Sergeant Premium . . 1/20....	55.00
El Sergeant Premium . . 1/40....	55.00
El Sergeant R. V. C.. .. ..1/10....	$60.00
J.C. Cl. Havane, Puritanos 1/20....	75.00

TABACS CANADIENS EN FEUILLES

Balles

Connecticut. . .25 et 50	1905	0.12	0.14
Grand Havane . . . 50	1902	0.18	0.20
Grand Havane B. . .50	1905	0.14	0.15
Parfum d'Italie A. . 25	1905	0.30	0.32
Petit Canadien . . . 25	1904	0.25	0.27
Petite Plug 1-4 . .	1905	0.12	0.13
Quesnel A. 25	1905	0.35	0.37
Quesnel B. 25	1905	0.35	0.37
Quesnel D. 25	1905	0.30	0.32
Quesnel L. 25	1905	0.30	0.32
Quesnel Rouleau 1s . .	1905	0.35	0.37
Roll No. 40, 1/4		0.32	0.34
Rouge B. 25	98/05	0.22	0.24
Rouge G. 25	1900	0.20	0.22
Rouge Quesnel B. . 25	1904	0.25	0.27
Rouge Quesnel Rouleau 1s	1905	0.32	0.34
Rouge Quesnel Rouleau 1/2	1905	0.35	0.37
Spanish	1904	0.16	0.18
Spread Leaf.	1905	0.13	0.15
S. Nouveau	1905	0.15	0.17
S. Vieux	04/05	0.18	0.20
Zimmer Spanish. . . .	1902	0.18	.020

Tabac coupé canadien.

Petit Havane, 1/3 boîtes 10 lbs.. 48
Petit Havane, 1-12, 1-6 boîtes 10 lbs. 48
Quesnel, 1/9, boîtes 5 lbs. 65
Quesnel, 1/4, boîtes 5 lbs. 60
Quesnel, 1/2, quantité à volonté.. .. 60
Côté's choice mixture, 1/4 tin.. 75
Côté's choice mixture, 1/2 tin.. 70
Côté's choice mixture, 1 lb.. 65
Tabac en poudre: Rose, 32 cts.; Rose et Fève, 36 cts.; Fève, 38 cts.; Rose Extra, 38 cts.; Râpé, $1.25.

F. X. ST-CHARLES & CIE, MONTREAL

Tabacs de la Régie française.

Paquet papier gris .. .. .. 40 Gr. .12
Paquet papier gris .. .. 100 Gr. .36
Paquet papier jaune.. .. .. 40 Gr. .16
Paquet papier jaune.. .. .. 50 Gr. .17

Tabac à priser.

Poudre ordinaire.. .. .. .. 200 Gr. 1.25
Poudre ordinaire.. .. .. .. 500 Gr. 1.25

---

te, qui peut avoir alors de 6 à 8 pouces de hauteur, des feuilles inférieures. Ce travail de nettoiement ou "épamprement," permettra à la plante de développer, à la place des feuilles enlevées, des racines supplémentaires, ou "adventives", qui contribuent puissamment à rendre la végétation plus active et plus vigoureuse. Le buttage a d'autre part, un effet mécanique qui est de consolider la plante; un autre résultat de ce travail est d'extirper plus complètement encore que les sarclages les herbes qui pouvaient exister sur le champ avant qu'il ne soit effectué. En général deux sarclages, suivis d'un buttage suffisent pratiquement pour nettoyer une plantation.

Temps convenable pour effectuer le buttage.—L'opération du buttage si utile sur les plantations à plat, doit cependant être effectuée avec beaucoup de discernement.

Elle ne saurait être entreprise quand la terre du champ est trop sèche; dans ce cas le développement des racines adventives se ferait difficilement ou pas du tout, et la plante pourrait même souffrir de se trouver, sur une partie de sa hauteur, relativement grande, en contact avec de la terre desséchée et plus ou moins chaude.

Il ne faut pas non plus butter quand le sol est détrempé; tous les travaux de culture entrepris à ce moment ont pour effet de rendre la terre plastique, et l'aération de la jeune plante serait rendue impossible.

On peut butter avantageusement dans une terre légèrement fraîche à peine un peu plus sèche qu'il n'est nécessaire pour faire un bon labour.

Quelques plantes, de venue tardive peuvent être recouvertes au moment du buttage, on doit passer dans la plantation et les dégager.

Epamprement et Ecimage au Etêtage.—L'écimage ou étêtage, doit être fait le plus tôt possible, dès que la plante a formé le nombre de feuilles voulu et que l'on peut détacher le bouton floral sans blesser les feuilles supérieures.

Avant de faire l'étêtage il faut débarrasser la plante sur une hauteur de trois ou quatre pouces au-dessus du sol des feuilles inférieures qui sont généralement perdues ou avariées avant l'époque de la cueillette et qui, dans tous les cas, ne donnent qu'un produit sanc poids, à peu près sans valeur, et dépréciant les récoltes avec lesquelles il est présenté. Ce n'est qu'après ce travail, nommé " épamprement, " que l'on peut juger du nombre de feuilles que la plante est en état de conduire à maturité.

En écimant, on ne doit jamais laisser une partie de la tige dépasser l'extrémité de la plante, on doit enlever le bouton floral, autant que possible, au niveau de la dernière feuille conservée.

L'écimage étant fait de bonne heure, les feuilles supérieures de la plante ont le temps de se développer complètement, elles mûrissent mieux et plus vite, et on évite la production de feuilles de têtes petites et épaisses dont la maturité ne se produit parfois que très tard.

Une plante bien écimée fournit des feuilles de dimension à peu près égale, celles du haut étant parfois même légèrement plus grandes, la seule différence entre elles est que les feuilles basses sont généralement de texture plus fine, moins pesante et de goût plus léger.

Ebourgeonnement.—Aussitôt que la plante est étêtée, et très rapidement, des bourgeons ou drageons se développent au point d'attache des feuilles. On doit les enlever soigneusement, de façon à éviter que la plante ne dépense sa vigueur dans la formation de produits inutiles.

On peut enlever les bourgeons en visitant régulièrement la plantation, commençant par un des bords et allant ainsi, rangée par rangée, jusqu'à l'autre, et recommençant ensuite; on doit entreprendre l'ébourgeonnage,dans les conditions indiquées ci-dessus et entreprendre le second quand les bourgeons ont atteint un développement de 6 à 7 pouces environ; mais alors, au lieu d'enlever le bourgeon au ras de l'aisselle de la feuille, le couper à un pouce et demi ou deux de la tige; la végétation ultérieure se trouve considérablement ralentie et, souvent, il n'est plus nécessaire de repasser dans la plantation pour des fins d'ébourgeonnage.

Des avantages de la plantation compacte, du buttage et de l'épamprement.—Une plantation relativement serrée donnera un plus grand nombre de plantes pour la même superficie plantée et, toutes choses égales d'ailleurs, un plus grand rendement en poids. Le buttage, en facilitant le développement des racines adventives, aide puissamment à la végétation, il nettoie mieux la plantation que ne le fait le meilleur sarclage et ceci à la veille du moment où l'accès du champ devient difficile aux appareils cultivateurs et aux animaux de trait, il consolide la plante et la rend plus résistante à l'action des vents.

(A suivre).

Il y a plus de chances de perdre de l'argent par une mauvaise publicité ou une publicité mal combinée qu'à aucune époque antérieure: c'est là un fait non moins positif.

Quand vous mettez
en Stock

LE CIGARE

"VAN HORNE"

VOUS METTEZ DANS VOTRE MAGASIN OU VOTRE BAR

Le Cigare a 10c PAR Excellence

Il ne se fait rien de meilleur pour le prix.
La qualité du tabac et de la main-d'œuvre employés ne peut être surpassée. Elle est réellement supérieure.

N'attendez pas pour donner un ordre d'essai.

HARRIS, HARKNESS & CO.,

Manufacturiers, MONTREAL.

Cigarettes

"SWEET CAPORAL"

La forme la plus pure sous laquelle le tabac peut être fumé.

"LANCET."

MONTREAL
VOL. V

AOUT 1906
No 8

LIQUEURS ET TABACS

LIQUORS & TOBACCOS

LE CONSOMMATEUR SEUL EST JUGE D'UN BON CIGARE

LE

"DIXIE"

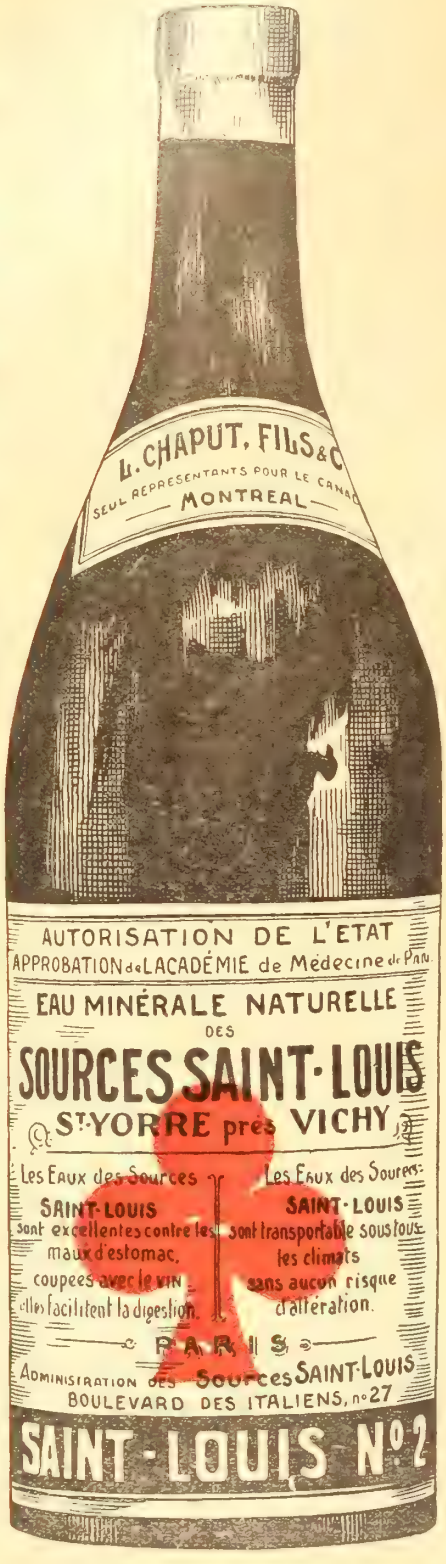
10c 10c

EST RECONNU COMME ÉTANT L'UNE DES MEILLEURES MARQUES SUR LE MARCHÉ.

MILLER & LOCKWELL — MANUFACTURIERS — QUEBEC.

Ce journal est publié par la "Compagnie de Publications Commerciales," Montréal.

1842 **L'EAU PAR EXCELLENCE** 1906



BASSIN DE VICHY

SOURCES ST-LOUIS

ST-YORRE, FRANCE.

Souveraine et sans rivale
dans les Affections : . .

ESTOMAC **GOUTTE**
GRAVELLE **DIABETE**

Pour éviter les contrefaçons,
Exigez la marque véritable

TREFLE ROUGE

Hautement recommandée
par les médecins . . . .

Cette Eau est la plus Effervescente du Bassin de Vichy, et Gazeuse Naturelle.

En Vente chez tous les Marchands de Liqueurs, les Pharmaciens et dans les Cafés. . . . . .

L. CHAPUT, FILS & CIE, Seuls Agents, Montréal.

LIQUEURS

LIQUEURS ET TABACS—Revue Mensuelle publiée par la Compagnie de Publications Commerciales (The Trades, Publishing Co'y), 25 rue Saint Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance. France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration. Il ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toute communication simplement comme suit: **LIQUEURS ET TABACS, MONTREAL, Canada.**

Organe officiel de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal.
Official organ of the Licensed Victuallers' Association of the City of Montreal.

VOL. V — MONTREAL, AOUT 1906. — No 8

Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal : : : :

Incorporée en Juin 1884.

VICTOR LEMAY
PRESIDENT

L. A. LAPOINTE
SECRETAIRE

DIRECTEURS

H. A. DANSEREAU,
NAZAIRE GAUTHIER
JOS. BARITEAU,
NAP. TREMBLAY.
A. J. AYOTTE,
EUG. MASSE,

ANDREW J. DAWES,
LAWRENCE A. WILSON,
E. L. ETHIER, A. BLONDIN,
PRES HON.

JAS. McCARREY
VICE-PRES.

VICTOR BOUGIE
TRESORIER

AVISEURS :
Maire H. A. EKERS,
Ech. C. ROBILLARD,
MM. THOS. KINSELLA,
H. LAPORTE,
Ex-Maire.
JOS. LAMARCHE,
J. ED. QUINTAL,
J. M. FORTIER,
JOS. TASSÉ,

Licensed Victuallers' Association of Montreal: : : : :

Incorporated June, 1884.

Aviseurs Légaux : MM. J. L. PERRON, ET P. G. MARTINEAU,
Auditeurs : F. A. CHAGNON, et MORTIMER HUSHION.

TELEPHONES : { *BELL MAIN 4187,* *DES MARCHANDS 621.*

BUREAU : 66 RUE ST-JACQUES.

MONTRÉAL, Juillet 1906.

AUX MEMBRES

Messieurs,—J'ai l'honneur de vous informer que, jusqu'à cette date, les membres affiliés et les maisons d'affaires suivantes sont en règle avec l'Association pour l'année 1906, à savoir :

BRASSEURS — BREWERS

MM. Dawes & Co.
" Wm. Dow & Co.
" J. H. & R. Molson Bros.
" Canadian Breweries, Ltd.

Agents de Brasseries—Brewery Agents.

MM. P. L. N. Beaudry, (Labatt's).
" Geo. Sorgius.
" Ferd. Paquette.

Mfrs d'Eaux Gazeuses — Ærated Water Mfrs.

MM. C. Robillard & Cie.
" Goulet & frère.
" J. Christin & Cie.

MONTREAL, July 1906.

TO MEMBERS

Sirs,—I have the honor to inform you that up to date the following Business Firms and affiliated members are in good standing with the Association, for the year 1906, viz :

VINS ET LIQUEURS—WINES & LIQUORS

MM. Lawrence A. Wilson Co. Limited.
" F. X. St. Charles & Cie.
" J. M. Douglas & Co, (a'ts, John Dewar & Sons, ld)
" Boivin, Wilson & Cie.
" Hudon, Hébert & Cie.
" D. Masson & Cie.
" N. Quintal & Fils.
" L. Chaput, Fils & Cie.
" H. O. Wootten, Mgr. (J. Robertson & Son, Ltd.)
" Wm Farrell Ltd.
" Meagher Bros. Co.
" Laporte, Martin & Cie, Ltée.
" Mathieu Frères
" Motard, Fils & Sénécal.
" F. Arpin & Cie, Marieville.
" Gillespies & Co., (Agt., E. W. Parker.)

DIVERS — MISCELLANEOUS

MM. Chs. C. DeLorimier, fleuriste.
" Gilbert Tibert, H. de T., Beauharnois.
" R. P. Laprairie, Voyageur.
" Paul Blouin, Mch. Tailleur.
" Adolphe Lemay, Ent. P. Funèbres.
" Otto Zepf., Mch. de Bouchons.
" F. E. Fontaine, Agent de Publicité.
" C. E. Thibault, Ent. Plombier.
" Alfred Richard, Maître-Boucher.
" Thos. Burdett, Pompes à Bière, etc.

MARCHANDS - MERCHANTS

MM. L. Bécigneul, (Lake Megantic.)
" H. H. Guay, Victoriaville.
" P. Simard, St Jérôme.
" Siméon Beaudin, Valleyfield.

COMPTABLES-ACCOUNTANTS

M. Alex. Desmarteau.

AVIS

Chaque mois vous serez avisés des maisons d'affaires addition nelles qui se seront mises en règle avec l'Association.

Les Membres Licenciés (Hôteliers et Restaurateurs) sont priés d'exiger de leurs fournisseurs les certificats d'affiliation, émis par l'Association, afin qu'ils se qualifient s'ils ne l'ont pas fait déjà.

A moins de circonstances absolues, les Membres Licenciés, dans tous les cas, ne devraient acheter que de ceux du Commerce qui sont membres en règle avec l'Association.

ORGANE OFFICIEL

Tout membre de l'Association de Montréal ou de la Fédération de la Province a droit à une copie gratuite du Journal " Liqueurs et Tabacs," et, au cas de non livraison, avis devra être donné au Secrétaire.

LES CONTRIBUTIONS DE 1906 SONT MAINTENANT DUES

J'ai l'honneur d'être, Messieurs,
Votre Obéissant Serviteur,

L. A. LAPOINTE,
Secrétaire

DISTILLATEUR — DISTILLER

M. H. Corby.

EMBOUTEILLEURS---BOTTLERS

MM. Thos. Kinsella.
" John Bishop.

Extraits de Bœuf, etc.—Beef Extracts, etc.

MM. Bovril Limited—Fluid Beef.
" Colonial Fluid Beef.

Fabricants de Cigares—Cigar Manufacturers

MM. P. Chaput, (La Champagne).
" The Tucket Cigar Co. (Hamilton).
" Armand Larue.
" E. N. Cusson.
" V. Forest.
" L. O. Grothé & Cie.
" Z. Davis.
" Harris, Harkness & Co.
" Arthur Brodeur, Rep. John McGee & Sons.

NOTICE

Each month you will be notified of the additional Business Houses which will be in good standing with the Association.

The Licensed Members (Hotel and Restaurant keepers) are requested to ask from their furnishers, certificates of affiliation, issued by the Association, so that they may qualify themselves if they have not done so already.

Unless circumstances absolutely prevent it, License Holders, in all cases, should only purchase from those in the Trade who are Members in good standing with the Association.

OFFICIAL ORGAN

All Members of the Licensed Victuallers' Association of Montreal or the Federation of the Province are entitled to a free copy of the Newspaper " Liqueurs et Tabacs" and, in case of no delivery notice of the fact should be given to the Secretary.

FEES ARE NOW DUE FOR 1906

I have the honor to be, Sirs,
Yours truly,

L. A. LAPOINTE,
Secretary

ASSEMBLEE DU BUREAU DE DIRECTION DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES DE VINS ET LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL.

A une assemblée du Bureau de direction de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal, tenue le 11 juillet, sous la présidence de M. Victor Lemay, étaient présents: MM. James McCarry, Victor Bougie, H. A. Dansereau, Joseph Bariteau, Nap. Tremblay, A. J. Ayotte, Eug. Masse et le Secrétaire.

Les minutes de la dernière assemblée sont lues et adoptées.

Le trésorier soumet son rapport mensuel montrant en caisse la somme de trois mille deux cent cinquante-deux dollars et vingt et un centins [$3,252.21]. Ce rapport est adopté.

Les correspondances suivantes sont soumises et lues.

De M. L. A. Wilson, Re Souscriptions.

De "Liqueurs & Tabacs", Re Listes et Adresses des membres.

De MM. Richard & Lemay, Re Courses au Parc De Lorimier.

De M. C. Laplante, Re Excursion.

De M. J. O. Goyette, Re Excursion.

Il est proposé par M. V. Bougie, secondé par M. Nap. Tremblay, que les personnes suivantes soient admises membres de l'Association.

Claudia Dionne, hôtelier, 21 St-Gabriel; Jos. Gosselin, hôtelier, 1887 Ste-Catherine Est; E. Malette, hôtelier, 99 St-Paul; Odonéa Meloche, hôtelier, 113 St-Paul; Angélique Dorion, hôtelière, 47 Richardson; Jos. Caron, hôtelier, 944 Notre-Dame Ouest; Mme Jos. Clément, hôtelière, 20 Ontario Est; Jos. Catherinich & Co., hôteliers, 145 Ste-Catherine Est; P. Belhumeur, hôtelier, 1016 Ontario Est; Ferd. Simard, hôtelier, 580 Ste-Catherine Est; Hugh Chévrier, hôtelier, 1203 Ste-Catherine Est; O. Lajeunesse & Frère, hôtelier, 150 Lafontaine.

Résolu de rayer de la liste des membres, M. Jos. Clément, décédé.

Le rapport de MM. McCarry & Bougie en rapport à l'excursion du 8 août est reçu et adopté.

Il est résolu, à la demande du président, de remettre les courses qui devaient avoir lieu sous les auspices de l'Association, au Parc De Lorimier, le 25 juillet courant, à une autre date, à être fixée en septembre prochain.

Sur les représentations de M. Nap. Tremblay, il est résolu d'attirer l'attention du Chef de Police du Revenu sur la vente illégale de boisson à bord des bateaux transatlantiques dans le port, durant leur séjour et spécialement la veille de leur départ de leur quai.

Soumise et lue une lettre de M. Nap. Paul Bissonnette, Secrétaire de l'Association des Débitants de Vins et Liqueurs de la Cité de Québec exprimant

LES WHISKIES

Dominent le Monde

DE DEWAR

J. M. DOUGLAS & CO.,

MONTREAL, AGENTS.

au nom du comité de l'Association de Québec, le désir de rencontrer le bureau de direction de l'Association de Montréal, pour discuter et étudier certains pourparlers dans l'intérêt des deux associations; après discussion, le secrétaire reçoit instruction d'informer M. Bissonnette que les directeurs de l'Association de Montréal regrettent beaucoup de ne pouvoir, dans le moment, ou durant la vacance, se rendre à Québec, parce que le temps de plusieurs d'entre eux est plus ou moins engagé d'avance.

Cependant ils se promettent d'avoir, au mois de septembre, l'occasion de prendre l'initiative et d'avoir l'entrevue demandée. De plus, le secrétaire est prié de communiquer à l'Association de Québec que sa lettre a été reçue avec plaisir et que l'on reconnaît ici toute l'importance et l'intérêt qu'il y a à ce que les deux associations se connaissent et s'aident mutuellement pour l'intérêt commun. Connaissant toutes les difficultés du moment, l'Association de Montréal est bien disposée à travailler à faire amender la loi préjudiciable dont on a à se plaindre.

Plusieurs comptes sont soumis et acceptés; puis l'assemblée s'ajourne.

BOARD OF DIRECTORS' MEETING OF THE LICENSED VICTUALLERS' ASSOCIATION OF MONTREAL.

This meeting was held July 11th 1906, Mr. V. Lemay in the chair; were also present:

Messrs. Jas. McCarry, V. Bougie, H. A. Dansereau, Jos. Bariteau, Nap. Tremblay, A. J. Ayotte, Eugène Masse and the Secretary.

The minutes of the last meeting being read and adopted, the Treasurer submits his monthly report, showing a balance on hand of $3,252.21. This report is adopted.

Following letters are submitted and read from Mr. L. A. Wilson, re Subscriptions; from 'Liqueurs & Tabacs' re Lists and addresses of members;

From Messrs. Richard & Lemay re Races at De Lorimier Park;

From Mr. C. Laplante, re Excursion;

From Mr. J. O. Goyette, re Excursion.

It is proposed by Mr. V. Bougie, seconded by Mr. Nap. Tremblay, that the following parties be admitted members of the Association:

Claudia Dionne, hotel keeper, 21 St. Gabriel; Jos. Gosselin, hotel keeper, 1887 Ste. Catherine East; E. Malette, hotel keeper, 99 St. Paul; Odonéa Meloche, hotel keeper, 113 St. Paul; Angélique Dorion, hotel keeper, 47 Richardson; Jos. Caron, hotel keeper, 944 Notre-Dame West; Mme Jos. Clément, hotel keeper, 20 Ontario East; Jos. Catherinich & Co., 145 Ste. Catherine East; P. Belhumeur, hotel keeper, 1016 Ontario East; Ferd. Simard, hotel keeper, 560 Ste. Catherine East; Hugh Chévrier, hotel keeper, 1203 Ste. Catherine East; O. Lajeunesse & Frère, hotel keeper, 150 Lafontaine.

Messrs. McCarry & Bougie's report relating to the excursion on August 8th, is received and adopted. It is resolved, at the demand of the president, to postpone the races which were to be given at De Lorimier Park, under the patronage of the Association, on July 25th, to another date in the month of September.

At the request of Mr. Nap. Tremblay, it is resolved to draw the attention of the Chief of the Provincial Revenue Department on the illicit liquor trade made on board of the ocean steamers during their stay in port and more especially so on the day preceeding their sailing.

A letter from Mr. N. P. Bissonnette, Secretary of the Quebec City Licensed Victuallers' Association is submitted and read. In said letter, the committee of the Quebec Association expresses the desire of meeting the directors of the Montreal Association in order to discuss and study matters of joint interest. After a discussion, the Secretary is instructed to inform Mr. Bissonnette that the directors of the Montreal Association regret not to be able to accept this invitation at the present time, as a number of them have previous engagements.

Nevertheless, they promise to have the desired interview during the month of September. Moreover, the Secretary is instructed to state to the Quebec Association that their letter was received with pleasure and that this Association apprecates the importance there is for the two Associations to know and to help each other and work for the common interest. The Montreal Association appreciates the importance there is for and is well disposed to help the Quebec Association in its efforts to amend the law affecting its welfare.

Various accounts are submitted and approved.

The meeting then adjourns.

EXCURSION DES MEMBRES DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES EN VINS ET LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL.

Le Mercredi, 8 août, à l'Ile aux Noix.

Nous avons annoncé cette excursion dans notre précédent numéro. Sans vouloir nous répéter, nous désirons rafraîchir la mémoire de ceux qui auraient pu oublier les quelques notes que nous avons publiées, et compléter en même temps les renseignements que nous avons donnés le mois dernier.

Comme nous l'avons dit, les membres de l'Association qui désirent prendre part à l'excursion du 8 août, à l'Ile aux Noix, devront se rendre à la Gare Bonaventure, à 9 heures du matin. De là un train spécial les conduira à St-Jean où les attendra un bateau, le Richelieu, superbement aménagé et pouvant facilement contenir de 700 à 800 personnes, qui les conduira à l'Ile aux Noix.

Tous les membres de l'Association domiciliés dans l'Ile de Montréal ont dû recevoir la carte complimentaire de l'Association leur donnant droit de prendre part à l'excursion.

Les membres de l'Association résidant dans l'Ile de Montréal qui ne l'auraient pas reçue, de même que les membres de l'Association résidant en dehors de l'Ile de Montréal qui désireraient prendre par à l'excursion, peuvent obtenir la carte qui leur est destinée, en s'adressaont au secrétaire de l'Association, 66 rue St-Jacques, à Montréal.

Tous ceux qui, l'an dernier, ont pris part à l'excursion d'Oka, savent combien ils ont apprécié ce genre de fête de famille organisée par la direction de l'Association et il ne fait pas de doute que le choix de l'Ile aux Noix, comme but de l'excursion de cette année, rendra plus populaire encore parmi les membres de l'Association ce genre de déplacement.

Une journée de repos, par ces temps d'excessive chaleur, n'est pas une journée perdue, d'autant plus qu'elle permet aux amis de se retrouver, de se réunir et de passer ensemble un temps agréable. Une promenade sur l'eau par une bonne brise est un véritable plaisir. Une visite à un endroit historique, comme l'est St-Paul de l'Ile aux Noix, unit l'utile et l'agréable, car il est bon de visiter les lieux que les ancêtres ont illustrés par leur bravoure et leur patriotisme.

Nous avons dit qu'à St-Paul les excursionnistes trouveront tout le confort désirable. En cas de mauvais temps, tous trouveront un abri sûr; de sorte que, beau ou mauvais temps, l'excursion aura lieu à la date fixée.

Le dîner sera servi sur le terrain de l'excursion, à StPaul, au prix de 40c. par personne; on y trouvera également tous les rafraîchissements désirables aux mêmes prix qu'à Montréal.

A l'excursion de l'an dernier, la danse a été pour beaucoup une distraction favorite; on dansera encore cette année; un orchestre accompagnera les excursionnistes.

Il est certain que tous les membres de l'Association qui n'auront pas un empêchement sérieux, voudront prendre part à l'excursion du 8 août et en faire un succès digne de l'Association à laquelle ils appartiennent. Tous voudront répondre à l'appel.

Jules Robin & Cie

COGNAC

LE

COGNAC

Jules Robin & Cie.

a été un leader sur le marché canadien pendant au-delà d'un demi-siècle et entend conserver sa position . . . . .

En vente chez tous les principaux Négociants en Vins.

JOHN HOPE & CO.

Agents pour le Canada.

EXCURSION OF THE MONTREAL VICTUALLERS' ASSOCIATION, TAKING PLACE WEDNESDAY, AUGUST, 8th, AT THE ISLE AUX NOIX.

We have already spoken about this excursion in our last number. Although we have not the intention of going over the same ground once more, we would however, wish to refresh the memory of those of our readers who may have forgotten the article published at the time and we are now enabled to give complete details as to the organisation of this excursion.

As previously stated, those of the members of the Association who desire to join the excursion of August the 8th, will meet at 9 a.m. at the Bonaventure Station, in order to take a special train which will convey them to St. Johns where the commodious steamer Richelieu, with a carrying capacity of 700 to 800 passengers, will await and take them to the Isle aux Noix.

All the members of the Association residing in Montreal have, by this time, received a complimentary ticket which entitles to take part in the excursion.

The members of the Association residing in the Island of Montreal, as well as the members of the Association residing outside of the Island of Montreal, who desire to join this excursion, can obtain their ticket by applying to the Secretary of the Association, 66 St. James St., Montreal.

All those who last year joined the excursion to Oka, know how much they have enjoyed this family gathering organised by the Directors of the Association and there is not the slightest doubt but what the excursion to the Isle aux Noix, taking place this year, will make excursions of this kind still more popular among the members of the Association.

A day of relaxation, at this period of excessive heat, is by no means, a day lost, inasmuch as it furnishes the occasion for old friends to meet again and while away the time in an agreable way. A trip on the water refreshed by a lovely breeze is a real pleasure. A visit to an historical spot such as the Isle aux Noix is at the same time useful and agreable; it is always pleasant to visit the places which commemorate the bravery and the patrotism of our ancestors.

We have already stated that at St. Paul the excursionnists will find all the comfort they may want. In case of bad weather, there is abundant shelter, therefore rain or shine, the excursion will take place at the stated date.

A dinner costing 40 cents will be served at St. Paul, on the pic-nic grounds and refreshments will be found there likewise at Montreal prices.

At last year's excursion, dancing was one of the favorite distractions ; this year, the same pleasure will be afforded as an excellent band will accompany the excursion.

We are positive that all the members of the Association, except those who will be unavoidably detained, will join the excursion of August the 8th, and that it will be a success worthy of the great Association to which they belong.

ATLAS ET GEOGRAPHIE DE POCHE A PRIX POPULAIRE

Nous signalons à l'attention de nos lecteurs la nouvelle édition de poche revue et augmentée de l'Atlas et du Dictionnaire géographique du monde, par Bacon [Bacon's Pocket Atlas and Gazetteer of the World].

C'est un petit volume relié sous une élégante couverture en toile qui devrait se trouver dans toutes les mains, son prix 2 sh. 6 d. le met d'ailleurs à la portée de toutes les bourses. L'atlas se compose de 62 cartes en couleurs, auxquelles on a ajouté les places également en couleurs de Londres, Paris, Berlin et New-York. Toutes ces cartes sont entièrement nouvelles; elles sont d'une exécution parfaite et d'une lecture facile.

La partie géographique n'est pas moins soignée que la partie atlas, elle donne des renseignements sur la superficie, la population, le gouvernement, le revenu, la dette, les exportations, les imvente que des marchandises Canadiennes pour le public Canadien. Elle invite tous les marchands du Canada à visiter son portations, les forces de terre et de mer, la marine marchande, les chemins de fer, etc., etc., de chaque pays; le tout d'après les plus récentes statistiques Un glossaire étymologique et un dictionnaire des principales villes du monde complètent l'ouvrage.

Cette publication est unique au monde et ce n'est que grâce à son tirage exceptionnel qu'elle peut être mise en vente à un prix aussi bas. Elle est répandue dans tout l'univers où chaque édition nouvelle est rapidement enlevée. La dernière édition surpasse toutes les autres, c'est dire qu'elle est appelée à un succès au moins aussi grand que ses devancières.

Nos lecteurs qui ne la trouveraient pas en librairie dans leurs localités pourront obtenir cette publication en envoyant 2 sh. 6 d. à MM. G. W. Bacon & Co., 127 Strand, Londres, Angleterre.

MM. John Walker & Sons, de Kilmarnock, ont en mains le plus fort stock de whiskies écossais pur malt, ce qui constitue une garantie absolue du maintien de la qualité sans rivale du whisky Kilmarnock. Cette marque s'est implantée d'une façon définitive dans toutes les parties du Canada, grâce à ses qualités exceptionnelles et à la grande réputation de ses expéditeurs qui tiennent la première place en Grande-Bretagne, dans le commerce des whiskies écossais.

DECES

C'est avec un sincère regret que les amis de M. John Hope apprendront son décès survenu soudainement mardi dernier.

M. John Hope naquit à Peebles, Ecosse, en 1830 et vint à Montréal vers l'année 1860. En 1866 il fonda la maison John Hope & Co. dont il est resté le chef jusqu'en 1888, époque où il se retira des affaires. M. John Hope laisse une veuve, un fils, M. William Hope et une fille Mme George R. Hooper. Le "Prix Courant" adresse ses condoléances sincères à la famille en deuil.

Elle doit son nom à un couvent de Célestins

L'Eau de Vichy-Célestins doit son nom à un couvent de Célestins qui existait jadis à Vichy et dont on voit encore quelques vestiges. Cette source est située sur les bords de l'Allier, à l'extrémité d'un enclos qui prit le nom du couvent dont il dépendait. Elle jaillit froide et pétillante d'un massif rocher. L'embouteillage se fait à la source même, sous la surveillance d'un commissaire du gouvernement français.

De toutes les eaux minérales de l'Europe, Vichy-Célestins est celle qu'on exporte le plus.

En usage dans tous les pays civilisés de l'univers, elle est prescrite par toutes les sommités médicales pour guérir promptement la dyspepsie sous toutes ses formes, la goutte, la gravelle, le diabète, les gastrites, le rhumatisme et toutes les affections de la vessie et des voies urinaires.

Il y a de nombreuses imitations dont il faut se défier. La véritable Vichy-Célestins porte sur le col de la bouteille une bande tricolore, sur laquelle est imprimé le nom des agents, Boivin, Wilson & Cie, Montréal. Sans cette bande tricolore, point de véritable.

Melchers Marque "Croix Rouge"

Tel est le nom du plus pur, du plus hygiénique, du meilleur et du plus vieux des genièvres.

Distillé et embouteillé avec le plus grand soin et sous la surveillance immédiate d'un officier du gouvernement, qui appose sur chaque flacon un timbre de garantie attestant le nombre d'années pendant lesquelles il a vieilli, le Melchers marque "Croix Rouge" est reconnu comme étant bien supérieur aux meilleures marques importées de la Hollande.

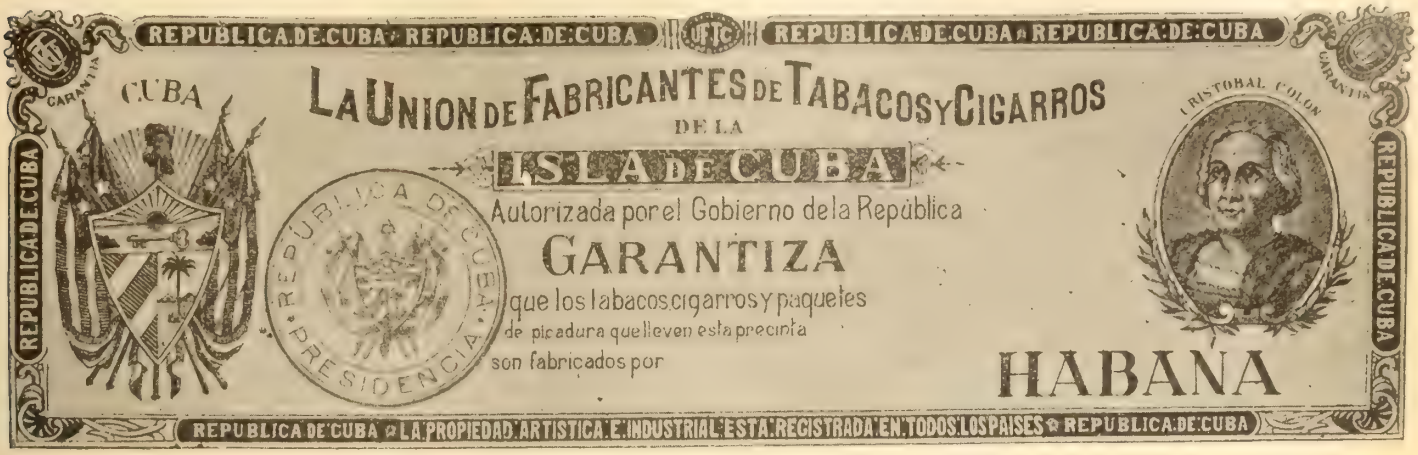
Il est d'une pureté extrême, d'un goût agréable, d'un arôme délicat et d'un velouté qui flatte le palais le plus délicat.

BOIVIN, WILSON & CIE, 520 rue St-Paul, Montréal, seuls concessionnaires.

MM. Freyseng Cork Co., Ltd., de Montréal, ont en stock des extracteurs de bouchons "Crown Corks", de toutes les grandeurs. Ces extracteurs automatiques, ou non, sont offerts à des prix avantageux.

Facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent

"L'UNION DES FABRICANTS DE TABACS ET CIGARES DE L'ILE DE CUBA"



La vignette ci-dessus, est un facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent la société : **"Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba,"** comme preuve de la provenance des tabacs, cigares et paquets de choix fabriqués à CUBA.

Les consommateurs de ces produits, qui désirent se procurer ceux qui se fabriquent à CUBA, avec de la véritable **"FEUILLE CUBAINE,"** ne devront pas acheter d'autres tabacs, cigares, et paquets de choix, que ceux qui portent sur leur enveloppe l'ETIQUETTE ou le sceau de garantie, de **"l'Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba;"** laquelle poursuivra, d'après la loi, ceux qui falsifient ou imitent, ou par tout autre moyen essayent de rendre inefficace la garantie qu'elle accorde.

COULEURS DE L'ETIQUETTE. — Elle est gravée en noir sur fond bleu pâle. Le facsimilé du sceau de la Présidence de la République est en bleu ciel.

Dans l'espace qui paraît non employé sur l'ETIQUETTE, est porté le nom du fabricant qui en fait usage.

MARCA REGISTRADA

POR LARRAÑAGA

ESTABLECIDA EN 1834

Grande Manufacture Indépendante de Tabacs de Vuelta Abajo.

de ANTONIA LOPEZCUERVO, Vve RIVERO.

GERANTS : Antonio J. Rivero. — Ricardo E. Rivero.

Bureaux : BELASCOAIN, 2 B. **Téléphone : 1138** (avec communication s'étendant à tous les départements de la manufacture.)

Adresse télégraphique : LARRANAGA, Havane.

Codes télégraphiques : A.B.C. 4e et 5e Editions. Lieber's Standard (Edition espagnole.)

Boite de Poste : 374

GRAND PRIX DANS VINGT EXPOSITIONS

DERNIERE RECOMPENCE OBTENUE :

GRAND PRIX AVEC MEDAILLE D'OR

A LIEGE, 1905.

REPRESENTANTS ET AGENTS DANS TOUTES LES GRANDES VILLES DU MONDE

Agents pour la vente au Canada

CHARLES LANDAU,

MONTREAL. **Boite de Poste 497.**

FEU M. C. P. HEBERT

Mardi dernier, est décédé un des citoyens les plus distingués, un des commerçants les plus notables de la ville de Montréal.

M. C. P. Hébert était, en effet, une des figures les plus sympathiques et les plus marquantes en même temps, du monde commercial de notre cité.

Né le 20 avril 1834, à St-Charles, Rivière Richelieu, M. Charles Polycarpe Hébert, de la maison Hudon, Hébert et Cie, Ltée, dont il avait été le fondateur, est décédé dans sa 73e année après quelques semaines de maladie.

Orphelin dès l'âge de trois ans, son père ayant été tué pendant la rébellion de 1837, M. C. P. Hébert dut lui-même orienter son existence. Dès l'âge de dix ans, en 1844, il vint à Montréal et débuta comme commis dans un petit magasin d'épiceries sur la rue Notre-Dame tout près du Carré Chaboillez.

Après avoir changé de place à deux ou trois reprises différentes dans des magasins d'épiceries de peu d'importance, M. C. P. Hébert entra comme commis, en 1857, chez M. V. Hudon. Son activité inlassable, son énergie de tous les instants, son intelligence des affaires contribuèrent dans une très grande mesure à donner une extension considérable aux affaires de son nouveau patron. M. V. Hudon qui se connaissait en hommes ne pouvait choisir pour son fils un associé plus digne que M. C. P. Hébert.

En 1865, il l'établit donc avec son fils Joseph Hudon, ainsi que son teneur de livres, M. Hamelin, sous la raison sociale "Joseph Hudon et Cie". En 1883, M. Hamelin s'étant retiré des affaires avec un très joli capital, la raison sociale fut changée en celle de Hudon, Hébert et

FEU M. C. P. HEBERT.

Cie. A cette époque, les deux fils de M. C. P. Hébert, Albert et Zéphirin Hébert, entrèrent comme employés, puis en 1893, tous deux devinrent associés. Depuis le 1er janvier 1906, la maison a été transformée en compagnie à fonds social sous le nom de Hudon, Hébert et Cie, Ltée. Telle est la genèse de la maison fondée par M. C. P. Hébert, maison qui est à juste titre considérée comme l'un des établissements les plus considérables existant au Canada dans le commerce d'épiceries en gros.

Quand M. C. P. Hébert s'en vint à l'aventure à Montréal, sans parents, sans protecteur d'aucune sorte, il n'avait pour toute ressource que son courage, sa volonté, son énergie, sa force de caractère qui, durant toute sa carrière, ne se sont pas démentis un seul instant. C'est grâce à ce capital de qualités morales que, parti du bas de l'échelle commerciale, M. C. P. Hébert en a atteint le sommet, aussi mérite-t-il que nous le citions comme exemple à ceux de notre jeune génération qui se destinent aux affaires.

Ce n'est pas simplement comme commerçant intègre et notable que M. C. P. Hébert mérite d'être donné en exemple. Son existence tout entière a été celle d'un citoyen respectable et respecté, celle d'un homme de bien qui, pour soulager les maux et les misères d'autrui, ouvrait volontiers sa bourse et dépensait son temps sans compter.

Président du bureau des gouverneurs de l'Hopital Notre-Dame, dont il était l'un des fondateurs, M. C. P. Hébert a été l'un de ses plus généreux donateurs, l'un de ses plus fermes soutiens, l'un de ses conseillers les plus dévoués, les plus éclairés et les plus écoutés. Aussi le drapeau est-il en berne à l'Hôpital Notre-Dame en signe de deuil!

M. C. P. Hébert fut tour à tour marguiller à l'église Notre-Dame, membre et Vice-président du Board of Trade, Président du Dominion Wholesale Grocers Guild et du Montreal Wholesale Grocers Guild, Directeur de la Banque d'Epargne de la Cité et du District de Montréal et administrateur des successions de feu l'hon. Jos. Masson et de feu J. L. Beaudry.

M. Hébert lasse une épouse et six enfants: MM. Albert et Zéphirin Hébert, le docteur Réné Hébert, Mme Léandre Brault, Mme Maurice Perrault, Mme Alfred Fitzpatrick; 14 petits enfants et 2 arrières-petits enfants.

Les funérailles auront lieu vendredi matin, à 9 heures, à l'église Notre-Dame, au moment où nous paraîtrons.

De toutes les parties du Canada la famille a reçu des témoignages de regrets de la mort de l'homme de bien qui vient de disparaître.

"Le Prix Courant" prie les membres de la famille de M. C. P. Hébert d'agréer l'expression et de ses regrets et de ses condoléances dans le deuil qui les frappe.

PAR DECISION ROYALE

"CANADIAN CLUB"
WHISKY.

"IMPERIAL"
WHISKY.

DISTILLÉS ET EMBOUTEILLÉS PAR

HIRAM WALKER & SONS, LIMITED.

WALKERVILLE, ONTARIO, CANADA.

ENTREPOTS :

LONDON, NEW-YORK, CHICAGO, VILLE DE MEXICO, VICTORIA, B. C.

AGENTS : WALTER R. WONHAM & SONS

6 RUE ST-SACRAMENT, MONTREAL.

MADE IN CANADA

POUR LA PRÉPARATION DE BOISSONS RAFRAICHISSANTES, LIQUEURS DISTILLÉES AU CANADA, D'APRÈS LES MEILLEURES FORMULES ET AVEC LES MEILLEURS GRAINS. LEUR AGE LEUR DONNE UN BOUQUET QUE N'ONT PAS LES LIQUEURS IMPORTÉES

Club Old Tom Gin

ET

Colonial London Dry

MADE IN CANADA

SONT INSURPASSABLES DANS LA PREPARATION D'UN COCKTAIL OU D'UN JOHN COLLINS. PRIX ET ECHANTILLONS GRATUITS FOURNIS SUR DEMANDE.

BOIVIN, WILSON & CIE, Distillateurs et Importateurs

520 Rue St-Paul, MONTREAL.

ASSEMBLEE ANNUELLE DES MANUFACTURIERS

Branche de Montréal

Mardi, 24 juillet, a eu lieu au Board of Trade l'assemblée annuelle de l'Association des Manufacturiers Canadiens, de la branche de Montréal. Les principaux sujets discutés à cette assemblée ont été les suivants: l'extension du traité de commerce entre la Métropole et le Japon envers le Canada; le bill de compensation des ouvriers; le capital et le travail et les frais concernant la saisie des salaires.

Lieut.-Col. J. H. Burland, qui s'est retiré comme président du comité exécutif, lut un discours dans lequel il traita en détail toutes les questions énumérées ci-dessus.

M. D. Cameron, secrétaire de la Branche de Montréal, lut le rapport du comité exécutif pour l'année, dans lequel il est dit que la proposition d'augmenter la taxe des compagnies incorporées de 1-5 de 1 pour cent du capital payé jusqu'à $1,000,000 a été réduite à une proposition de 1-8 de 1 pour cent. Ce rapport a aussi montré que la taxe proposée de 25 pour cent sur toutes les primes payées à des compagnies d'assurance contre l'incendie extra provinciales, toutes licenciées pour faire affaires dans la province, était réduite à un pour cent, grâce à l'opposition de l'Association à l'augmentation proposée. Dans ce rapport, il est aussi question de la taxe sur les voyageurs de commerce non résidents, taxe qui a été modifiée de la manière suivante:

Les voyageurs ayant à faire au commerce de gros paient $50 pour une licence semi-annuelle; les voyageurs ayant à faire au commerce de détail paient $100; et ceux ayant à faire au consommateur $200.

Lieut.-Col. Burland lut alors le discours annuel, dans lequel il parla de l'extension du traité entre la Métropole et le Japon et de l'ampleur à lui donner.

Ce traité, dit-il, donnerait aux Canadiens beaucoup d'avantages et de droits dans leurs transactions avec les Japonais, et il espère que les manufacturiers Canadiens et d'autres en profiteront, ce qui aura pour effet d'étendre notre commerce et d'augmenter nos exportations.

Discutant la question du capital et de la main-d'oeuvre, M. Burland dit que le sentiment existant aujourd'hui entre le capital et le travail est un sentiment de défiance et d'antagonisme et que, dans certains cas, ce sentiment pourrait être désigné par des termes même plus violents.

Autrefois l'ouvrier était presque un esclave, aujourd'hui il y a danger que le patron soit opprimé et que l'employé devienne oppresseur.

Il faut faire quelque chose pour établir l'équilibre et le meilleur remède consiste à établir un fonds de pension satisfaisant à la fois pour l'employé et le patron et qui tende à créer un sentiment meilleur entre les intérêts opposés.

Une autre question intéressante discutée dans ce rapport est celle de la saisie des salaires des ouvriers. La loi qui le concerne pourrait être amendée à l'avantage des deux parties. Les membres les moins recommendables du barreau exploitent les pauvres ouvriers en exigeant d'eux des honoraires trop élevés, et des moyens devraient être pris pour diminuer les frais de saisie.

Le Bill de Compensation aux Ouvriers en raison d'accidents causés par le travail a été entièrement discuté. L'adoption d'un bill de cette sorte serait, d'après les vues des membres de l'association, une main-mise sur l'industrie de la province et obligerait certaines maisons à fermer leurs établissements ; tandis qu'elle empêcherait d'autres de débuter. Il se peut que ce bill soit présenté à la législature à la prochaine session, mais l'Association des Manufacturiers lui fera une vigoureuse opposition.

Hon. J. D. Rolland, M. C. C. Ballantyne et M. Louis Simpson prirent part à la discussion et tous désapprouvèrent les principes de ce bill.

Le trésorier lut ensuite son rapport, duquel il ressort que les dépenses de la branche de Montréal se sont élevées à $2,294.67 contre $2,584.63 pendant la période correspondante de 1905. De plus, ce rapport déclare que, bien que les revenus de la branche aient été augmentés par l'admission de 52 nouveaux membres, les dépenses sont en diminution de $289.96.

Une motion de M. R. J. Younge, à l'effet que tous les anciens présidents de l'Association, résidant dans la cité, et que les anciens présidents de la branche de Montréal deviennent ex-offcio membres de la branche de Montréal, a été adoptée.

Sur motion de M. J. J. McGill que les membres non résidents soient représentés dans le comité exécutif, M. Louis Simpson, de Valleyfield, et M. J. C. Casavant, de St-Hyacinthe, ont été choisis dans ce but.

Le président annonça officiellement le choix des nouveaux officiers pour l'année suivante, ce sont:

MM. J. S. N. Dougall, président; M. S. W. Ewing, vice-président.

Membres du comité exécutif: MM. Fred. Birks, J. H. Birks, S. S. Boxer, Geo. E. Drummond, Geo. Esplin, F. W. Fairman, Robt. Gardner, Ch. B. Gorden, J. R. Kinghorn, Robt. Munro, L. H. Packard, Hon. J. D. Rolland, Geo. W. Sadler, E. F. Sise, Clarence F. Smith, W. P. Whithead, F. Howard, Wilson et R. J. Younge.

M. Jas. S. N. Dougall, qui vient d'être élu par acclamation président de la branche montréalaise de l'Association des Manufacturiers Canadiens, est une des personnalités les plus en vue et les plus estimées de notre monde industriel.

M. Dougall est dans le commerce de gros des huiles, peintures et vernis depuis 1869. Il a fait partie de la maison McArthur, Corneille, pendant 25 ans, dont 10 comme associé. En 1892, M. Dougall entra dans l'industrie des vernis et il est depuis de nombreuses années le principal associé de la maison McCaskill, Dougall & Co.

M. Dougall est membre du Board of Trade depuis 1887, il a de plus pris une part active dans les affaires de la Do-

M. J. S. N. Dougall,

De MM. McCaskill, Dougall & Co., élu par acclamation, président de la branche de Montréal, de l'Association des Manufacturiers Canadiens.

minion Commercial Travellers' Association, dont il a été trésorier pendant trois ans et président pendant deux autres années. Tout dernièrement, il a été élu par acclamation président de la Dominion Commercial Travellers' Mutual Benefit Society.

M. Dougall est depuis plusieurs années membre du conseil exécutif de l'Association des Manufacturiers Canadiens et, pendant les deux dernières années, il a occupé la charge de président du comité des finances de la branche de Montréal de cette Association.

* * *

M. S. W. Ewing, un des chefs de la maison S. H. Ewing & Sons, manufacturiers et importateurs d'épices, bouchons et articles pour embouteilleurs, une des plus importantes maisons du genre au Canada, a été élu par acclamation vice-président de la branche de l'Association des Manufacturiers de Montréal. M. S.

Les Marques de Lager **BUFFET** et **HIGH LIFE** sont les Meilleures

Une Commande d'Essai vous Convaincra.

Laporte, Martin & Cie,

Ltée,

72 à 78 St-Pierre,

Montréal.

Agents.

W. Ewing appartient à une des familles les plus connues dans le monde industriel de Montréal, pour ne pas dire du Canada et nous croyons que les Manufacturiers n'auraient su faire un meilleur choix à l'appelant à un poste aussi important.

M. Ewing, du reste, a toujours pris une part active aux affaires de l'Association depuis la formation de la branche de Montréal, qui est, sans contredit, une des plus importantes et une des influentes du Canada.

M. S. W. Ewing a été directeur de l'Association des Voyageurs de commerce pendant de nombreuses années, et il a toujours pris une part active dans la politique municipale de Montréal, surtout lorsqu'il s'est agi de faire progresser et d'embellir notre ville.

M. S. W. Ewing,

De MM. S. H. Ewing & Sons, élu par acclamation, vice-président de la branche de Montréal, de l'Association des Manufacturiers Canadiens.

Pendant les loisirs que lui laissent ses nombreuses occupations, M. Ewing s'occupe de musique; il est le président de la Montreal Philharmonic Society.

Le Cognac du jour

MM. Motard, Fils & Senécal, accusent une augmentation très rapide des ventes du cognac V. Fournier. Il est indubitable que, bien que son introduction sur notre marché soit de date très récente, ce cognac a déjà réussi à prendre, au Canada, une des places les plus marquantes. Il convient d'attribuer ce succès remarquable à l'excellente qualité du produit et ensuite à la façon à la fois active et intelligente mise en oeuvre par MM. Motard, Fils & Senécal, pour en faire le placement.

Le rye "Red Letter", de la distillerie Wiser, mis en vente par la maison Laporte, Martin et Cie, Ltée, est le meilleur que l'on puisse trouver sur le marché. Il combine la finesse de l'arôme avec la vieillesse.

LA VITICULTURE, III

[Traduit du "Pall Mall Gazette".]
[Suite.]

La Production du Champagne

Bien que le champagne soit regardé généralement comme un vin de luxe, ses usages ne se terminent pas là. Les médecins ont reconnu son efficacité dans certains cas. Quand une personne souffre de dépression nerveuse, accompagnée d'hallucinations pleines d'horreur et de pensées morbides, rien n'agit aussi magiquement qu'une petite quantité de champagne. Il est important toutefois que la marque choisie soit des meilleures, autrement les effets subséquents seraient aussi mauvais que l'état d'esprit que le vin était destiné à guérir. De nombreux malades ont pu empêcher une longue convalescence qui suit fréquemment une attaque d'influenza par l'usage judicieux de ce breuvage rejouissant. On connaît bien des exemples où dans des cas de sérieuse attaque de pneumonie, des médecins ont eu recours au champagne comme dernière prescription avec le résultat que le malade a été sauvé. Même comme tonique après des efforts physiques extraordinaires, le champagne est d'une valeur inestimable, fait qui est rendu très évident par l'importance avec laquelle il a pris rang dans le régime suivi par les rameurs durant le "Eights week". Toutefois, on ne peut pas appuyer trop sur le choix d'une marque bien connue, car un vin inférieur produit une réaction tout-à-fait déplaisante.

Un connaisseur peut distinguer un vin par le bouquet seul. Mais l'acheteur qui boit par hasard du champagne, pour célébrer quelque événement particulier, a peu d'expérience pour le goûter et il est souvent induit en erreur par le bon marché.

Le bon marché et la haute qualité sont une combinaison impossible dans tout, et dans le champagne comme dans le reste. Pour le prouver, il serait simplement nécessaire de donner une description de la manufacture de ce vin.

La différence dans la qualité des cuvées des vignobles de la province dont ce vin dérive son nom, peut être comprise par le fait que des terrains ont une valeur qui varie entre £80 et £800 par acre et il n'y a que les producteurs de la plus haute qualité de champagne qui puissent fabriquer leur vin au moyen de raisin fourni par les terrains du prix le plus élevé. La date des vendanges varie suivant la température de l'été précédent, mais commence généralement vers la fin de septembre. En 1865 et en 1893, l'été avait été exceptionnellement propice et en conséquence, les vendanges avaient eu lieu dans le mois d'août de chacune de ces années. Toutefois, il est à remarquer que ces deux occasions sont des exceptions notables dont se souviennent les habitants les plus âgés du pays. La gravure la plus exacte ne pourrait pas donner une idée juste du soin qui est pris pour cueillir les grappes de raisin avec lesquelles le champagne Heidseek Dry Monopole est fabriqué. Les grappes sont cueillies avec soin une à une et placées dans des paniers; elles sont alors transportées sur des claies en osier peu profondes, appelées clayettes; pendant ce procédé, elles sont triées suivant leur degré de maturité.

Après cela, quelque incroyable que cela puisse paraître, chaque grappe est examinée soigneusement avec l'exactitude la plus minutieuse, car il n'y a que les raisins les plus choisis qui soient utilisés dans la fabrication du vin de cette marque. Ces grappes sont placées dans un autre panier et transportées au magasin qui contient le pressoir de la maison, magasin qui existe dans tous les districts impotants. A leur arrivée là, les grappes sont examinées de nouveau, pesées et placées immédiatement dans un vaste réservoir appelé pressoir. Il est absolument nécessaire qu'il n'y ait pas un moment de perdu dans le transport des grappes au pressoir, autrement, il serait impossible d'empêcher la pulpe de colorer le vin et de lui donner de la rudesse. Le raisin est alors écrasé et le jus coule dans de vastes réservoirs construits au-dessous des pressoirs, tandis que la pulpe reste dans la machine. Les récipients sont revêtus de briques en verre et sont arrangés de manière à se conformer sous tous les rapports aux principes de l'hygiène les plus élevés. Bien qu'il y ait plusieurs pressages, ce vin est fabriqué avec le jus qui provient du premier pressage uniquement; on fait un champagne inférieur avec le reste et ce champagne est vendu à l'état brut. Le marc de raisin est donné aux ouvriers qui en font du vin rouge pour leur propre consommation. Le liquide est alors abandonné à lui-même pendant douze heures pour permettre à tous les corps solides de se déposer au fond; on le soutire ensuite dans des fûts d'une propreté scrupuleuse et ces fûts sont transportés à l'établissement principal de la maison, qui est situé à Reims.

Cette opération termine le procédé de fabrication, en ce qui concerne les vendanges proprement dites; mais les conditions dans lesquelles les ouvriers travaillent ne sont pas moins intéressantes et pourraient très bien servir de leçon de choses aux patrons de ce pays. Les propriétaires du Dry Monopole ont fait construire de beaux bâtiments à l'épreuve du feu dans le voisinage des vignobles et ces bâtiments renferment des dortoirs spacieux, des salles à manger, et des cuisines munies de toutes les commodités modernes. Pendant le jour, alors que les ouvriers sont au travail, la nour-

Aux Acheteurs de Scotch Whisky

Nous avons le plaisir d'annoncer à nos amis et au commerce en général qu'à cause de la demande forte et croissante au Canada pour les Scotch Whiskies en fût, nous avons terminé des arrangements avec plusieurs distillateurs de Scotch Whisky pour tenir en magasin ici, sur consignation, un fort stock de leurs vieux Whiskies fins en fût ; ce qui nous permet de fournir sur demande au commerce de gros et à celui de détail des Whiskies de tout âge et en aucune quantité. Ces forts achats nous ont permis d'économiser de un à trois chelins par gallon, et nous donnerons ce profit supplémentaire à nos clients. Les Whiskies seront expédiés en Quarts, Octaves et Demi-Octaves contenant respectivement 30, 15 et 9 gallons environ ; rien ne sera chargé pour les fûts.

Les consignations seront emmagasinées à Montréal dans l'Entrepôt public de Sa Majesté, et pourront être expédiées en Douane ou Droits payés, au gré de l'acheteur. Une partie de la consignation arrivera à 15 degrés Au-Dessous de Preuve, soit à peu près de la force de l'alcool buvable ; comme la qualité de ce whisky est exactement la même que celle du whisky en bouteilles, vendu à un prix beaucoup plus élevé, il serait de l'intérêt du commerce d'enseigner au public à boire des Whiskies soutirés des fûts. Le coupage et la réduction ne sont jamais aussi satisfaisants que lorsqu'ils sont faits par les distillateurs. Nous serons prêts à fournir, avec toutes les commandes d'une importance raisonnable, des carafes en cristal taillé pour l'usage des bars, ainsi qu'un assortiment d'autre matériel pour la publicité. Echantillons et prix fournis avec plaisir sur demande.

Lawrence A. Wilson Co.

LIMITEE

MONTREAL

Les plus forts Importateurs de Scotch Whisky au Canada.

riture qui leur est donnée gratuitement est préparée et on la leur porte dans les vignes, et le soir, grâce à cet arrangement magnifique, les ouvriers se rendent à cet établissement, pour y jouir de tout le confort d'un chez-soi.

Jusqu'ici, nous n'avons parlé que d'une infime proportion des opérations nécessaires pour faire le champagne. Quelques jours après que les tonneaux contenant le moût ont été déposés dans les magasins situés à Reims, la fermentation commence. Pendant les six semaines suivantes, il faut exercer le plus grand soin pour maintenir une température uniforme et empêcher ainsi que la fermentation ne s'arrête. A l'expiration de cette période, quand la température froide est arrivée, on ouvre toutes les fenêtres, le vin est alors soutiré dans d'autres tonneaux, moins la lie qui s'est formée et s'est déposée au fond des fûts. Un échantillon du contenu est placé sur le dessus de chaque tonneau, de manière à distinguer le produit de chaque vigne qui a un caractère distinctif et est ainsi mis à part.

Pendant le mois de janvier, des échantillons des vins sont mélangés et goûtés, et pour mener à bien cette opération, il est nécessaire d'avoir une délicatesse et une finesse de goût qui ne peuvent jamais s'acquérir, elles doivent être innées. Après de nombreux essais, on décide de faire le "mariage" des vins. La nature de ce coupage est un facteur puissant pour donner cette exquise délicatesse de bouquet et cette vinosité qui ont acquis à cette marque une réputation si étendue. Les vins sont vidés dans d'énormes cuves dans les proportions qui ont été décidées, opération qui est appelée "faire la cuve". Quand les cuves sont pleines, des palettes à révolution fixées dans l'intérieur sont mises en mouvement, et ainsi le contenu est mélangé d'une manière homogène. Le vin est ensuite soutiré dans des tonneaux et gardé ainsi jusqu'au mois de mai ou de juin, époque où commence la mise en bouteilles. Un vin de champagne Dry Monopole d'une certaine cuvée n'est fabriqué qu'avec le produit de l'année de cette cuvée et le vin demande par conséquent plus longtemps pour se faire. Le retard est amplement compensé par la qualité supérieure du résultat et ceci est mis en évidence par la cuvée de 1906 qui sera expédiée dans ce pays l'année prochaine. Ceci veut dire qu'il se sera écoulé un espace de six ans à partir de l'époque de la fabrication. Quoique chaque procédé dans cette période soit un détail par lui-même, tous les détails doivent être surveillés avec le plus grand soin et, de même que la forme d'une chaîne dépend de son chaînon le plus faible, de même une bouteille de champagne dépend de l'exactitude la plus minutieuse apportée dans tous les détails de sa fabrication. Nos lecteurs se rendront compte de cette vérité encore bien mieux en continuant la lecture de cette série d'articles, dans le prochain numéro de ce journal.

Gastrites des buveurs

Toutes les observations faites par les médecins les plus éminents de l'Europe s'accordent sur ce point: c'est que l'Eau de Vichy-Célestins constitue véritablement un remède souverain pour les maladies de l'estomac.

La dyspepsie simple, la dyspepsie flatulante et la gastrite accompagnée de dilatation de l'estomac se guérissent parfaitement chez les personnes qui emploient l'Eau de Vichy-Célestins. Mais il est une catégorie de personnes à qui l'on recommande l'Eau de Vichy-Célestins, c'est celle des buveurs qui sont prédestinés tôt ou tard à la "Gastrite des buveurs". A côté du mal, voilà le remède; avec Vichy-Célestins on évitera bien des souffrances, car cette eau vraiment merveilleuse peut remettre en parfait ordre l'estomac le plus délabré.

Méfiez-vous des nombreuses imitations, exigez que le mot Célestins soit sur l'étiquette, le bouchon et la capsule, de plus que le col de la bouteille soit revêtu d'une bande tricolore sur laquelle est imprimé le nom des agents Boivin, Wilson et Cie, Montréal.

Nous apprenons que MM. John Robertson & Son, Ltd., viennent d'accepter l'agence, pour le Canada, de MM. J. Denis, Henry Mounié & Co., de Cognac. Cette importante maison occupe le troisième rang parmi les expéditeurs d'eaux-de-vie de Cognac et leur réputation est sans rivale.

MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, viennent de recevoir une expédition importante de Rye "Recreation". C'est une boisson excellente que nous recommandons aux lecteurs de "Liqueurs & Tabacs". Ce rye est vendu à des prix populaires.

M. J. Raoul Carignan, représentant MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, prend actuellement de nombreuses commandes d'importation pour les spécialités de la maison, telles que le Scotch Mitchell, les gins Pollen & Zoon et les vins d'Espagne de la maison Blandy Bros.

MM. J. M. Douglas & Co. nous avisent qu'ils ont déjà reçu plus de commandes d'importation pour les Scotchs "Dewar" que jamais auparavant à pareille date. Ces whiskies sont évidemment les préférés sur le marché Canadien.

MM. John Robertson & Son, Ltd., viennent d'obtenir une médaille d'or à l'Exposition Industrielle de Cape Town. Cette haute récompense leur a été décernée pour l'excellence de leurs whiskies écossais.

Nous rappelons à nos lecteurs que MM. S. B. Townsend & Co., de Montréal, sont les seuls agents au Canada pour les célèbres bières anglaises de MM. Bass, Ratcliff & Gretton, Ltd., de Burton-on-Trent et plus communément connus sous le nom de Bass' Ale.

MM. S. B. Townsend & Co. ont non seulement un stock de ces bières en bouteilles, mais ils peuvent de plus fournir au commerce des quarts d'ale dans toutes les grandeurs.

DE LA MANIERE DE BOIRE LA BIERE

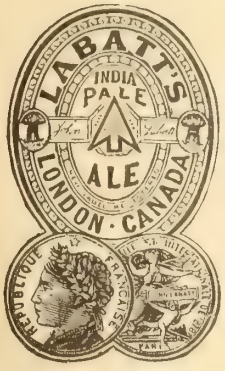
Combien y a-t-il d'hommes qui sachent réellement savourer avec tout son goût un verre de bière mousseuse? Beaucoup de personnes seront surprises d'apprendre que la manière de boire la bière est un art, de même qu'il y a un art pour la plupart des choses de cette vie. Mais heureusement pour le genre humain, le savoir faire sous ce rapport s'acquiert facilement.

On boit d'ordinaire la bière d'une des trois manières suivantes. Tout d'abord, on peut boire la bière lentement, à petites gorgées; il en résulte que ce liquide généreux devient plat, inerte, insipide. Une autre manière consiste à avaler d'un trait le contenu du verre, comme si c'était une tâche désagréable à faire et qu'on ait hâte d'en avoir fini. Enfin, il y a la manière employée par les buveurs de bière accomplis. Ces maîtres de l'art n'avalent pas, ni ne sirotent pas leur bière, mais ils la boivent en quelques longues lampées, en laissant entre chacune un espace de temps suffisant pour leur permettre d'apprécier pleinement le breuvage agréable. La bière ainsi bue est le breuvage le plus satisfaisant qui soit pour étancher la soif.

L'UTILISATION DE L'ALCOOL

L'alcool est destiné à remplacer en grande partie la kérosène pour l'éclairage, principalement dans les districts ruraux; c'est un fait certain. L'alcool est moins dispendieux et offre plus de sécurité que la kérosène. Dans bien des cas l'alcool dénaturé serait la matière la meilleure et la moins chère pour le chauffage. Il est probable qu'il prendra la place de la kérosène et du gaz dans les poêles de cuisine et les appareils de chauffage. Mais c'est dans la production de la force motrice, dans les régions éloignées des mines de houille, et dans les machines à gaz à explosion, que l'alcool l'emporte sur toutes les autres substances. Pour les moteurs d'automobiles, de bateaux et de tramways, pour les stations de pompes, pour l'emploi dans l'agriculture, l'alcool coûte moins, offre plus de sécurité, est moins désagréable moins sujet à objections et est meilleur sous tous les rapports que la gazoline. Pour de nombreux buts, l'alcool, comme producteur de force motrice, est bien préférable à la vapeur, à l'électricité ou au gaz ordinaire.

Etant donnés ces faits et beaucoup d'autres similaires, dit "Moody's Magazine", il est probable que l'alcool dénaturé ouvrira une ère nouvelle aux progrès de l'industrie. Bien plus, son emploi épargnerait nos mines et nos forêts, assurerait à nos fermiers des marchés meilleurs et plus étendus pour le grain et les légumes.



LES MEILLEURS

BREUVAGES DE MALT :

Tous les consommateurs critiques l'admettent.

Ale et Porter de Labatt

IL vaut mieux, dans l'intérêt de votre commerce, ne tenir qu'une seule marque (et la meilleure) que d'essayer de tenir en stock quatre ou cinq marques dont aucune ne donne réellement satisfaction à vos clients.

Les **Labatt's**

SONT LES MEILLEURS

LE COGNAC DE LA MARQUE

MARIE BRIZARD & ROGER

Est un Cognac Authentique, Pur, provenant des MEILLEURS CRUS des Charentes.

En le servant à leurs clients, les hôteliers et propriétaires de bars peuvent être certains qu'ils leur serviront un véritable tonique qui, loin de ruiner leur santé, leur donnera force, énergie et vigueur. Nous avons la représentation au Canada de ce délicieux Cognac.

D. MASSON & CIE, Importateurs

Rue St-Paul, MONTREAL.

LA LOI DES LICENCES DE QUEBEC

Comprenant tous les amendements à date

Titre et Application
(Suite).

SECTION IV

Des licences d'auberges

XI. Pour obtenir une licence pour tenir une auberge, les formalités suivantes doivent être observées:

Préalablement à l'obtention de la licence pour toute partie de territoire organisé de cette province, le requérant doit fournir au percepteur du revenu de la province un certificat suivant la formule A annexée à cette loi, signé par vingt-cinq électeurs municipaux y résidant, ou une majorité des électeurs municipaux y résidant s'ils sont en nombre moindre que cinquante, de la paroisse, du canton, du village, de la ville ou du quartier de la cité dans les limites desquels est située la maison pour laquelle la licence est demandée, attestant que le requérant est personnellement connu des signataires, qu'il est honnête, sobre, de bonne réputation, qu'il a qualité pour tenir une maison d'entretien public, que la maison dont il est question contient le logement exigé par la loi, et qu'on y a besoin d'une maison d'entretien public.

XII. Ce certificat doit être accompagné d'un affidavit donné par le requérant, suivant la formule B de cette loi, et attesté sous serment devant un juge de paix du district, et, dans les cités de Québec et de Montréal, devant l'un des commissaires des licences ou le greffier de ces commissaires de licences.

Dans les cités de Québec et de Montréal, nul certificat pour une licence ne peut être accordé, si une majorité absolue des électeurs municipaux résidant ou ayant leur place d'affaires dans le district de votation, signifient leur opposition par écrit à l'octroi de telle licence, ou s'il est prouvé, de manière à convaincre les personnes chargées de confirmer le certificat, que le requérant a une mauvaise réputation, qu'il a déjà souffert ou permis l'ivresse ou le désordre dans son auberge, qu'il a déjà été condamné deux fois à l'amende pour avoir vendu des liqueurs sans licence ou qu'il a été trouvé coupable de faire la contrebande des liqueurs enivrantes. (2 Ed. VII, chap. 13, sec. 2; 5 Ed. VII, chap. 13, sec. 3).

XIII. Dans le cas d'une inconduite grave, pendant le cours d'une année de licence, de la part d'un porteur de licence dans la cité de Québec ou la cité de Montréal, les commissaires de licences, après en avoir été informés, devront notifier immédiatement à cette personne que sa licence pourra ne pas être renouvelée l'année suivante.

XIV. Sujet aux dispositions de l'article 22, tout porteur de licence ayant un bonne réputation, ayant eu une licence et s'étant conformé à toutes les exigences de cette loi, pendant les douze derniers mois, et n'ayant été convaincu d'aucune infraction à cette loi, et produisant un affidavit à cet effet, rédigé selon la formule D annexée à cette loi, peut demander une licence semblable pour le même établissement pour l'année suivante sans être obligé de produire aucun certificat d'électeurs, et, si les commissaires de licences ou le conseil municipal, selon le cas, jugent ces affidavit et demande satisfaisants, il en sera ensuite disposé comme si le certificat était fait suivant la formule requise par l'article 11. (5 Ed. VII, chap. 13, sec. 4).

XV. Dans les cités de Québec et de Montréal, tous les certificats et demandes de licences annuelles doivent être produits au bureau des commissaires de licences le ou avant le trente et unième jour du mois de décembre de chaque année.

Dans les cas exceptionnels, les commissaires de licences peuvent à leur discrétion permettre la production du certificat et de la requête après la dite date. (2 Ed. VII, chap. 13, sec. 3).

XVI. Si le certificat se rapporte à une maison située dans les limites d'une cité, il doit contenir, ainsi que la licence elle-même, la désignation du quartier et de la rue où elle est située.

La licence est sans effet en dehors des limites de tels quartier et rue, sauf dans le cas auquel il est prévu par l'article 38.

XVII. Dans les cités et villes, les signataires du certificat doivent être des électeurs municipaux résidant ou ayant leur place d'affaires dans l'arrondissement de votation dans lequel est située la maison pour laquelle une licence est demandée.

Les autorités chargées de confirmer les certificats ne peuvent confirmer le certificat d'aucun requérant, si la majorité des électeurs municipaux résidant ou ayant leur place d'affaires dans l'arrondissement de votation où se trouve la maison à laquelle la licence devrait s'appliquer, s'y opposent par requête signée par eux et produite entre les mains du greffier avant le jour fixé pour la prise en considération du dit certificat.

Dans le cas où le requérant pour confirmation de certificat de licence retire sa demande pour défaut de formalité ou autre cause quelconque après qu'une opposition a été produite, la même opposition peut servir contre toute nouvelle demande faite, la même année, pour le même établissement, par la même personne ou toute autre personne dans son intérêt.

XVIIa. Si la demande d'une personne, pour la confirmation d'un certificat, a été refusée par le conseil municipal, à cause de l'opposition par écrit, de la majorité absolue des électeurs résidant dans la municipalité ou dans l'arrondissement de votation, cette demande ne peut pas être renouvelée pendant la même année de licence; si la demande a été refusée pour toute autre raison, elle ne peut être renouvelée dans la même année de licence, à moins que les raisons du refus n'aient cessé d'exister. (5 Ed. VII, chap. 13, sec. 5).

XVIII. Les certificats, — moins ceux relatifs aux demandes de licences pour les cités de Québec et de Montréal, — doivent être confirmés par une décision du conseil de la municipalité dans les limites de laquelle la maison est située, rédigée suivant la formule E annexée à la présente loi, et cette confirmation est certifiée sous la signature du maire et du greffier ou secrétaire-trésorier du conseil, et aucun certificat n'est valable s'il n'est ainsi confirmé.

L'octroi ou le refus de la confirmation du certificat restent à la discrétion du conseil, sauf dans les cas prévus par l'article 22, et la décision du conseil est finale.

Le conseil, dans l'exercice des attributions qui lui sont conférées par la présente loi, représente la corporation comme dans l'exercice de ses autres attributions municipales. (3 Ed. VII, chap. 13, sec. 1).

XIX. Ces certificats, dans toute la municipalité autre que les cités de Montréal et de Québec, ne seront pris en considération par le conseil municipal qu'après avoir été remis au moins huit jours d'avance au greffier ou au secrétaire-trésorier.

XX. Avant de procéder à la considération du certificat ou des certificats, le conseil fait donner un avis public du jour et de l'heure auxquels il doit prendre en considération tel certificat ou tels certificats.

Cet avis doit être publié de la même manière que tout autre avis public de la municipalité, et le délai de publication doit être d'au moins sept jours francs. (3 Ed. VII, chap. 13, sec. 2).

XXI. Le conseil auquel le certificat est présenté doit s'assurer, en prenant les renseignements qu'il juge convenable, si le nombre voulu d'électeurs ayant la capacité requise l'ont signé; il doit aussi constater par serment reçu devant un des membres du conseil l'authenticité des signatures, et, si le résultat de cette double recherche est en tout ou en partie défavorable au requérant, il doit refuser la confirmation demandée.

XXII. Le certificat doit être refusé

Quand vous pensez a de l'eau-de-vie fine, vous pensez naturellement au . . . . . .

BRANDY 3 ETOILES DE HENNESSY

c'est le pur esprit—obtenu par l'antique procédé de l'alambic à feu nu, du raisin cultivé dans le district de Cognac, charente, France. . . . . .

L'Art de vielllir les Brandies de Hennessy—pour en développer le Bouquet—a été transmis de père en fils, de génération en génération. .

Le Brandy "HENNESSY'S 3 STAR" est garanti avoir plus de 12 ans d'age. . . . . .

"STANDARD"

(E. W. PARKER, MONTREAL)

HIGH WINES ET ALCOOL

UN ALCOOL NEUTRE ET INCOLORE CONVENANT A TOUS LES USAGES

Garanti par le Gouvernement Canadien avoir mûri en Entrepôt pendant deux ans.

GILLESPIES & CO.
Agents Vendeurs
MONTREAL.

s'il est prouvé à la satisfaction du conseil:

1. Que le requérant est une personne de mauvaises moeurs, ayant déjà permis ou souffert l'ivrognerie ou le désordre dans son auberge; ou

2. Que tel requérant a déjà été condamné à l'amende, pour vente de liqueurs enivrantes en contravention avec les dispositions de la présente loi, deux fois dans les vingt-quatre mois qui précèdent la date de sa requête; ou

3. Que sa demande pour licence rencontre une opposition écrite de la majorité absolue de tous les électeurs résidents de la municipalité ou l'arrondissement de votation, selon le cas, où il entend ouvrir une auberge; ou

4. Qu'il a été trouvé coupable de faire la contrebande des liqueurs enivrantes.

XXIII. Si le conseil confirme le certificat contrairement aux dispositions de la loi, le percepteur du revenu de la province peut refuser d'émettre la licence, et, s'il est procédé contre lui par bref de *mandamus,* il peut opposer en défense tout moyen de nullité qui aurait pu être invoqué contre la confirmation du certificat.

La décision du conseil est d'ailleurs sujette à cassation, suivant les dispositions de l'article 100 et des articles 698 à 708 du Code municipal. (3 Ed. VII, chap. 13, sec. 3).

XXIV. A part le droit qu'ont les conseillers municipaux des places de villégiature d'émettre des licences ordinaires d'auberge ou d'hôtel, d'après les dispositions de cette loi, des licences d'hôtel peuvent être accordées en ces endroits dans le cours de toute année de licence, pour une partie de cette année comprise entre le premier mai et le trente et un octobre, sur certificat à cet effet confirmé par le conseil municipal de telle place de villégiature, conformément aux dispositions de la présente loi, *mutatis mutandis,* concernant la demande pour l'obtention et la confirmation des licences d'auberge; — les dits certificats et licence limitant le droit du porteur de cette licence à la vente de liqueurs enivrantes à ses pensionnaires ou à ses hôtes *bonâ fide,* aux touristes et aux personnes en villégiature, à l'exclusion de toutes autres personnes. Aucune buvette ne sera permise dans un tel hôtel.

Les personnes tenant ces hôtels d'été ne sont pas sujettes aux dispositions de l'article 107 concernant les écuries, le foin et le grain pour les chevaux.

(A suivre).

MM. Law, Young & Co. nous rapportent une demande active pour les eaux minérales de Schweppes', le Gordon's Dry Gin, les Scotchs Kilmarnock, le champagne Pommery et les vins de Bordeaux, de la maison Nathaniel Johnston & Co.

METTEZ VOS VACANCES A PROFIT

Qu'allez-vous faire pendant vos vacances? Seront-elles une aide pour vous ou bien serontelles un insuccès? Les vacances peuvent être l'une ou l'autre chose; elles peuvent aussi bien manquer leur but qu'elles peuvent vous aider. Tout cela dépend de vous-même et de la manière dont vous les passez.

Le travailleur ordinaire, attaché à son pupitre, son comptoir ou son bureau pendant cinquante semaines de l'année a une idée formulée de ce que la période des vacances sera pour lui.

"Elles me donneront la chance de m'éloigner de la routine journalière; voilà ce qu'elles feront", dit-il. "Pas besoin de me lever à sept heures pour arriver au bureau à huit heures, plus d'ennui pendant deux semaines entières. A moi le bon temps!"

Cela, c'est très bien. C'est pour quoi les vacances sont faites en partie, pour donner à un homme deux semaines de repos et l'éloigner des ennuis qui accompagnent forcément toutes les positions d'affaires.

Mais les vacances sont faites pour d'autres choses aussi. Elles sont là pour donner au travailleur une occasion de refaire ses forces après le dur travail d'une année et de revenir à son pupitre, son comptoir ou son bureau, rafraîchi et renforcé et le mettre à même de travailler pendant onze mois et demi encore.

Les vacances ont pour but de lui donner une occasion de se préparer à faire un meilleur travail à son retour. Autrement, elles n'auraient pas de raison d'être.

"Cela est avantageux de donner des vacances à un employé", disait le chef d'une des maisons les plus importantes des Etats-Unis, il y a quelque temps, et si cela ne payait pas, au propre point de vue des patrons, peu de gens auraient des vacances, sauf ceux qui sont à même de les prendre sans demander de faveur à qui que ce soit à ce sujet.

Mais les vacances ne sont pas faites simplement pour profiter aux patrons, elles sont faites aussi pour payer le travailleur tout aussi bien. "Hâtez-vous lentement" est une formule qui a été reléguée dans le passé depuis longtemps ; mais "Allez un peu plus lentement et un peu plus loin" est une autre formule qui a pris la place de la précédente et qui est acceptée universellement.

La saison des vacances est ce qui aide l'homme à durer un peu plus longtemps. Telle est la théorie de son origine. Cette saison signifie un stimulant à l'ambition, à l'énergie et aux facultés. Mais combien y a-t-il d'hommes, parmi les milliers qui aspirent à l'arrivée de cette saison, qui en fassent un bon usage : Combien n'y a-t-il pas d'hommes prenant des vacances qui rendent ces vacances en réalité nuisibles à eux-mêmes et à leur travail?

Le chef d'un bureau qui, chaque année établit une liste de 600 noms d'employés prenant des vacances, disait récemment: "Je désire réellement qu'on ne puisse donner des vacances qu'aux employés qui peuvent en profiter. Pour leur propre bien et pour celui du bureau, j'aimerais réduire ou supprimer complètement les vacances de certains hommes—un assez grand nombre d'entre-eux—dans nos bureaux. Ces hommes sont ceux qui ne peuvent pas supporter des vacances. Il y a réellement des hommes qui sont comme cela.

"Nous donnons deux semaines de vacances avec salaire complet à tout homme qui a été employé ici pendant plus d'un an. Sur les 600 à qui nous donnons droit chaque année aux vacances, il y en a peut-être 100 qui ne devraient pas en avoir. Je ne veux pas dire par là que leur travail a été tel qu'ils ne méritent pas de se reposer, bien qu'il arrive souvent que ceux qui ne savent pas profiter des vacances soient des hommes inclinés à lambiner dans leur travail. Mais en admettant même qu'ils aient droit à deux semaines de repos, ce repos est mauvais pour eux. Il vaudrait mieux pour eux, en considérant la chose au point de vue des affaires, qu'ils n'aient pas de vacances du tout.

"Je ne sais pas où ils vont pendant leurs vacances, ni ce qu'ils font pendant ce temps-là. Mais ce que je sais, c'est qu'ils reviennent au bureau dans des conditions physiques tout aussi mauvaises que quand ils l'ont quitté et qu'ils rapportent avec eux une disposition à lambiner; pour leur faire passer cette habitude, c'est comme si on leur arrachait une dent. Pendant des semaines et des semaines après leur retour, leur capacité de travail, au lieu d'être augmentée, est au-dessous de ce qu'elle devrait être. Au lieu de revenir reposés, avec une énergie et une ambition augmentées, ils reviennent pleins de lassitude et l'esprit imbu d'erreurs. Pour ces hommes, les vacances sont une mauvaise chose. Elles ne profitent ni à eux, ni à nous.

"J'ai été témoin d'un cas semblable, l'année dernière, au sujet d'un homme qui était arrivé par un travail opiniâtre, à la position de surveillant. C'était un bon employé, jusqu'à ce qu'il eût pris ses premières vacances qui durèrent un mois. Quand il revint, il avait perdu son amour du travail, était indolent, indifférent et ne s'occupait pas en général de son travail. Il perdit sa position à cause de cela. Il ne pouvait pas reprendre ses anciennes habitudes. Ses vacances le gâtèrent, tout au moins pendant un certain temps. Il se serait beaucoup mieux trouvé s'il avait travaillé toute la saison, au lieu de prendre des vacances.

SCOTCH WHISKY

JOHN BEGG

DEPUIS 60 ANS LE SCOTCH WHISKY DE JOHN BEGG EST FOURNI DANS TOUS LES PALAIS ROYAUX. PENDANT PRES DE 60 ANS JOHN BEGG A OBTENU PAR BREVETS ROYAUX LE TITRE DE FOURNISSEUR DE LA COUR ROYALE. QUE DIRE DE PLUS EN FAVEUR DU SCOTCH WHISKY DE JOHN BEGG?

☞ OFFREZ-LE A VOS CLIENTS, C'EST UN BREUVAGE DE ROI.

D. MASSON & CIE, Agents, = Rue St=Paul, Montreal.

MAISON ETABLIE EN 1827

LA MARQUE LA PLUS ANCIENNE

ROBERTSON'S

SCOTCH WHISKY

Distillerie Coleburn-Glenlivet
Elgin, Ecosse.

Malt d'Orge
Uniquement

LES PRIX DES LIQUEURS

Les importateurs de vins et liqueurs de la Cité de Québec, de Lévis et de Victoriaville, grâce aux efforts de M. Albert Hébert, président du "Montreal Wholesale Liquor Guild", font maintenant tous partie de cette Guilde.

Comme nous le disons d'autre part, dans notre revue de l'épicerie, les prix fixés pour le gin De Kuyper en caisses, les gins de Hollande en fûts, les Cognacs Hennessy et Martell, une étoile, en quarts et les whiskies Canadiens en barils, sont uniformes pour toute la province de Québec.

PRENEZ DES VACANCES

La santé est un des éléments du succès en affaires. L'homme malade, débile, que ses forces trahissent ne peut consacrer à son commerce ou à son industrie ni le même temps, ni la même attention que l'homme sain, robuste et toujours dispos.

L'homme ne peut conserver la santé que s'il accorde à son esprit, à son cerveau quelque repos, quelque loisir, quelque délassement.

Le commerçant qui se refuse toute distraction et toutes vacances pourra pendant des années peut-être, s'il est bien constitué, résister assez bien au labeur d'esclave qu'il s'impose, mais il arrivera fatalement un moment où, ses ressorts étant brisés, sa belle activité devra forcément cesser. La nature ne perd jamais ses droits; il n'est pas de jour presque où elle ne nous avertit que nos forces ont des limites que nous ne devons pas impunément dépasser.

Bien plus sage est celui qui va tranquillement au but que celui qui s'essouffle pour y parvenir.

"Hâtez-vous avec lenteur," prenez votre temps pour arriver à la fortune, à l'aisance. De temps à autre reprenez pied pour guérir les blessures faites à votre santé par le séjour trop prolongé dans l'atmosphère du magasin, du bureau, de l'atelier. Vous avez besoin d'air frais.

Prenez des vacances, allez à la campagne respirer un air pur qui rendra de nouvelles forces à vos poumons, rafraîchira votre sang. Donnez-vous du mouvement, marchez, chassez, pêchez, occupez-vous de tout, sauf de vos affaires, et vous retournerez à votre travail avec un corps et un esprit entièrement dispos.

Prenez l'habitude de ces vacances annuelles pendant la belle et la chaude saison. Les bains de soleil que vous trouverez à la campagne vous fortifieront, vous rajeuniront et prolongeront votre existence.

Vous vivrez assez longtemps pour jouir tranquillement d'un repos bien mérité, *otium cum dignitate,* sur vos vieux jours.

Ne prenez pas de vacances, pas de repos, pas d'air pur, restez dans la fournaise, surmenez-vous sans cesse, vous arriverez sans doute un peu plus tôt — et ce n'est pas sûr — à l'aisance ou à la fortune que vous convoitez, mais quand vous l'aurez, vous serez usé, fini, et vous n'en jouirez pas.

Prenez donc des vacances!

Les Scotch Whiskies de John Robertson & Son

Le jute, la marmelade et le whisky sont les trois industries principales de Dundee. Une des plus grandes maisons qui s'occupent de la fabrication du whisky est celle de MM. John Robertson & Son, Ltd., dont la marque J. R. D. de Scotch whisky est connue dans le monde entier. Cette maison a été fondée au commencement du siècle dernier, par M. John Robertson, père, de M. W. Brown Robertson, le chef actuel de la maison. A sa mort, les affaires furent continuées par ses deux fils. En 1896, la firme fut convertie en une compagnie à responsabilité limitée. Les affaires de cette maison, qui étaient restreintes au début, prirent bientôt de vastes proportions ; elles sont probablement les plus importantes maintenant dans cette branche du commerce.

Les bureaux de la compagnie et ses entrepôts de marchandises ayant payé les droits de douane sont situés dans le Seagate, près de East Port. De l'autre côté de la rue est l'entrepôt en douane.

Tout le travail se fait sous la surveillance de fonctionnaires du gouvernement.

Une des distilleries de la compagnie, connue sous le nom de Coleburn-Glenlivet Distillery, est située dans le district bien connu de Glenlivet. Après sa fabrication le whisky demeure dans la distillerie pendant un certain nombre d'années, après quoi il est transporté, ainsi que les produits de nombreuses autres distilleries, dans l'entrepôt du gouvernement de MM. Robertson, à Dundee, où se fait le coupage.

C'est une opération extrêmement délicate, dont le but principal est d'obtenir un produit parfaitement uniforme, tel que les différents whiskies soit "mariés", comme on dit en langage technique. La proportion du coupage est, naturellement, tenue secrète. Les whiskies destinés à être mélangés, après qu'on s'est rendu compte qu'ils sont suffisamment faits, sont jaugés par les fonctionnaires du gouvernement et versés dans les énormes cuves de coupage.

Au-dessus de ces cuves est une auge de plain-pied avec le plancher; les tonneaux débondés sont roulés jusqu'à cette auge, dans laquelle on les vide; le whisky s'écoule de là dans les cuves par un tuyau en gun metal. Les cuves renferment une machinerie en gun metal pour opérer le mélange. Ce métal a été adopté, parce que le fer et l'acier, étant attaqués fortement par l'alcool, ne conviennent pas à cette opération. L'appareil à mélanger est en forme d'hélice ; il divise le liquide et l'envoie dans toutes les directions, ce qui assure un mélange parfait des différents whiskies. Après vingt-quatre heures de cette opération, le whisky est mis en tonneaux qui sont pesés, bouchés et mis en magasin. Cet appareil à mélanger a été inventé par un des chefs de la maison John Robertson & Son, Ltd.

Il faut naturellement un grand nombre de tonneaux et de caisses pour le commerce de cette maison; aussi celle-ci fabrique-t-elle la plus grande partie de ses fûts et toutes ses caisses. Le bois employé pour les fûts provient des côtes de la Baltique et est de la meilleure qualité. Un personnel fort nombreux est employé à la fabrication des caisses et peut en produire quelque chose comme vingt-cinq mille par semaine.

Une autre partie très importante des affaires de la compagnie se fait dans l'établissement contenant le whisky pour lequel les droits de douane ont été payés; c'est dans cet établissement que sont exécutées les commandes pour le commerce intérieur. Au rez-de-chaussée se trouvent cinquante cuves remplies de whisky de qualité différente, prêts pour un usage immédiat. A l'étage au-dessus se trouve la salle d'embouteillage et les étages supérieurs sont occupés par le département de la publicité, les salles d'étiquetage et les magasins des articles nécessaires à l'industrie de la maison, tels que fûts, paillons, bouteilles, etc.

Le bureau occupe deux étages: le premier comprend un bureau général et plusieurs salles privées ainsi qu'une voûte pour la mise en sûreté des livres et papiers de la compagnie; le deuxième étage comprend un autre bureau général et une salle d'échantillons. En dessous du bloc tout entier sont d'immenses caves utilisées comme entrepôt.

La compagnie a un bureau à Montréal et emploie un personel de six voyageurs qui parcourent tout le Dominion, de Vancouver, C.-A. à Halifax, N.-E. M. H. O. Wootten en est le gérant général et est à l'emploi de la compagnie depuis quatorze ans.

MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, rapportent une demande très active pour les clarets de la maison Vigneau & Cambours, de Bordeaux. Ce sont les vins de table les plus avantageux que l'on puisse trouver au Canada. Le crû Château Bergès de cette maison s'est fait, à Montréal, une renommée toute spéciale. On le trouve sur la table des connaisseurs.

La maison A. O. Fiset, 15 rue Gosford, vient de recevoir une quantité importante des fameux gins de la marque **Meijer.** Ces gins distillés sous le contrôle du geuvernement hollandais, sont les meilleurs que l'on puisse obtenir sur notre marché.

M. A. O. Fiset fournit les prix et échantillons sur demande.

Le Gordon's Dry Gin continue à être en très grande demande. Quoiqu'introduit au Canada depuis relativement peu d'années, il y tient déjà la première place par suite de ses qualités exceptionnelles. La maison Tanqueray, Gordon & Co. qui distille ce gin a été fondée depuis au-delà d'un siècle.

MM. S. B. Townsend & Co. nous informent que les importations du Champagne G. H. Mumm & Co. ont atteint pour la période du 1er janvier 1906 au 1er juillet de la même année, le chiffre de 49,963 caisses; c'est une augmentation de 14,200 caisses sur le semestre précédent. Le Champagne G. H. Mumm est maintenant le premier sur la liste des importations.

ETABLIS EN 1819

BISQUIT'S
OLD LIQUEUR BRANDY

20 ans de fût avant l'embouteillage.

La Vieille Liqueur de Bisquit est en bouteilles portant une étiquette d'Or, une Capsule Rouge et les Bouchons sont marqués. . . . . .

Méfiez-vous des Substitutions.

MARQUE DE COMMERCE

EXPEDIE PAR

Bisquit, Dubouché & Co.

JARNAC — COGNAC

SEULS AGENTS
POUR LE CANADA:
WALTER R. WONHAM & SONS,
MONTREAL:

Cognac Gabriel Dubois.

DEMANDEZ LE CHAMPAGNE ROYAL BERTON.
$14.00 LA CAISSE.

A. O. FISET, —— Seul Agent pour les fameuses marques: —— CHAMPAGNE MERCIER et SCOTCH MARCHAND **15 Rue Gosford**

Téléphone Bell: Main 4569. Téléphone des Marchands 83.

(iregistré)

LES COURSES

Les courses données au Parc De Lorimier, par le Gentlemen's Driving Club, pendant le mois de juillet, ont eu autant, sinon plus de succès, que celles du premier et du deuxième meeting. L'assistance n'a jamais été aussi nombreuse qu'elle l'a été pendant les cinq jours du meeting du mois de juillet et les courses ont été des plus intéressantes.

Parmi les événements les plus marquants de ce meeting, il convient de citer la course ouverte, gagné par Major B. O., appartenant à M. Clément de Québec, cette course a été vivement contestée par le deuxième cheval, "Lizzie McCord", appartenant à M. Télesphore Brisson, un des hôteliers les plus connus de Montréal. Notons également "Estatic" qui a battu son record précédent de 2.8¼ en le ramenant à 2.7¾.

Nous donnons ci-dessous le programme des courses du mois d'août; on verra que les courses sont des plus intéressantes et les bourses bien garnies.

Mardi, 14 août

1—2:40 Amble	$400
2—2:13 Amble	400

Mercredi, 15 août

3—2:40 Trot	400
4—2:23 Amble	400

Jeudi, 16 août

5—2:29 Amble	400
6—2:17 Amble	400

Vendredi, 17 août

7—2:20 Trot	400
8—2:20 Amble	400

Samedi, 18 août

9—2:26 Amble	400
10—Free for all	500

* * *

Les courses qui devaient avoir lieu en août, sous le patronage de l'Association des Commerçants Licenciés en Vins et Liqueurs de Montréal, ont été reportées au mois de septembre. La date et le programme en seront fixés ultérieurement.

MM. S. B. Townsend prennent actuellement des commandes d'importation pour leurs spécialités bien connues : le Scotch **Mountain Dew,** les gins **Croix d'Honneur,** les cognacs **Comandon,** les vins de Port de **Croft & Co.** Ces spécialités sont absolument ce qu'il y a de mieux dans leurs genres respectifs.

Nous recommandons à nos lecteurs de faire l'essai de l'excellent Scotch **"The Campbell's are Comin"**, importé par la maison A. O. Fiset. Ce Scotch vendu à un prix très raisonnable est d'une pureté garantie et distillé par une des premières maisons d'Ecosse.

M. H. A. Cardinal, représentant MM. Motard, Fils & Senécal est de retour des Provinces Maritimes, après un excellent voyage d'affaires, au cours duquel il a placé de fortes quantités de Cognac V. Fournier et de vin Phosphaté des RR. PP. Trappistes.

REVUE GENERALE

M. Jos. Ethier, directeur-gérant de MM. Laporte, Martin & Cie, Ltée, nous avise que la demande dans la ligne des vins et liqueurs porte en grande partie sur les ryes canadiens, ainsi que sur les clarets légers.

On reçoit en outre de fortes commandes d'importation pour la saison d'automne dans les Scotchs, Cognacs et Gins.

Les paiements sont satisfaisants.

* * *

D'après MM. S. B. Townsend & Co., les affaires sont relativement tranquilles en ce qui concerne les commandes pour livraisons immédiates. Par contre, les ordres pour les importations d'automne sont tout aussi nombreux que l'an dernier. Les Scotchs, Cognacs et Gins sont toujours en tête de la liste. On remarque une augmentation sensible dans les ventes des Ports et des Sherries.

* * *

Un importateur de vins et liqueurs nous faisait observer, ces jours derniers, combien il est difficile de détruire les vieux préjugés.

A ce propos, il nous disait que les gins anglais pour pouvoir entrer dans la consommation ici doivent être blancs, c'est-à-dre incolores.

En Angleterre, au contraire, on préfère les meilleurs gins, tels que les Old Tom et les London Dry d'une teinte jaunâte ayant longtemps séjourné dans des fûts en bois; le gin coloré que l'on appelle "Liqueur Gin", se vend à un prix plus élevé que le gin incolore.

A Montréal, par contre, si l'on offre un gin coloré, on en trouve difficilement; les hôteliers prétendent que la clientèle demande un gin blanc et ne fait nullement attention à l'âge de la boisson, ni à son mode de vieillissement.

* * *

MM. John Hope & Co. nous rapportent une demande des plus active pour les vins du Rhin et de la Moselle, ainsi que pour les vins de Bordeaux Les grandes chaleurs ont également l'effet d'activer les ventes des ginger ales importés, ainsi que celles des "Dry Gins".

* * *

On nous rapporte que la surtaxe imposée sur les produits venant d'Allemagne, n'a pas affecté outre mesure la vente des vins du Rhin et de la Moselle. Bien que leurs prix aient été augmentés de 25 p. c., ils ont toujours une classe de consommateurs qui, malgré les prix plus élevés, leur sont restés fidèles.

Un importateur nous affirme que la surtaxe sur les produits allemands est appelée à disparaître prochainement, et que des négociations à cet effet seront bientôt entamées entre le Canada et l'Empire Allemand.

L'augmentation des droits d'entrée sur les marchandises allemandes a causé une grande diminution dans l'arrivage des steamers allemands à Montréal et, par conséquent, une diminution sensible dans les affaires de notre port.

* * *

M. A. O. Fiset nous dit qu'il y a toujours une bonne demande courante pour les spiritueux.

Pendant l'époque des chaleurs, les commandes ont surtout porté sur les Gins Old Tom et London Dry, ainsi que sur les Cognacs.

Les ordres d'importation pour les whiskies écossais et les gins hollandais sont satisfaisants.

* * *

Parmi les personnalités marquantes du commerce européen des vins récemment décédées, nous relevons le nom du Duc d'Almodovar del Rio, principal associé de la maison Sanchez Romate Hermanos, de Jerez de la Frontera. Le défunt qui était un des personnages politiques les plus en vue de l'Espagne, a, comme tous le savent, présidé avec un tact admirable la célèbre conférence d'Algésiras qui a mis fin aux difficultés provoquées par la crise marocaine et évité à l'Europe les horreurs d'une geurre sanglante.

La maison Sanchez Romate Hermanos, une des plus importantes dans le commerce des Sherries, est représentée au Canada par MM. Lawrence A. Wilson Cie, Limitée.

* * *

M. Octave Gallice, de MM. Perrier-Jouet et Cie, d'Epernay, est décédé dans la dite ville le 19 juin dernier.

* * *

Les expéditions de vins de Madère, pendant l'année 1905, ont été comme suit: Allemagne, 1,831 pipes; Russie, 1,651 pipes; France, 1,244 pipes; Grande-Bretagne, 885 pipes; Danemarck, 117 pipes; Suède et Norvège, 48 pipes; Etats-Unis, 15 pipes.

La pipe, nom du tonneau dans lequel le vin de Madère est expédié, a une contenance de 110 gallons.

* * *

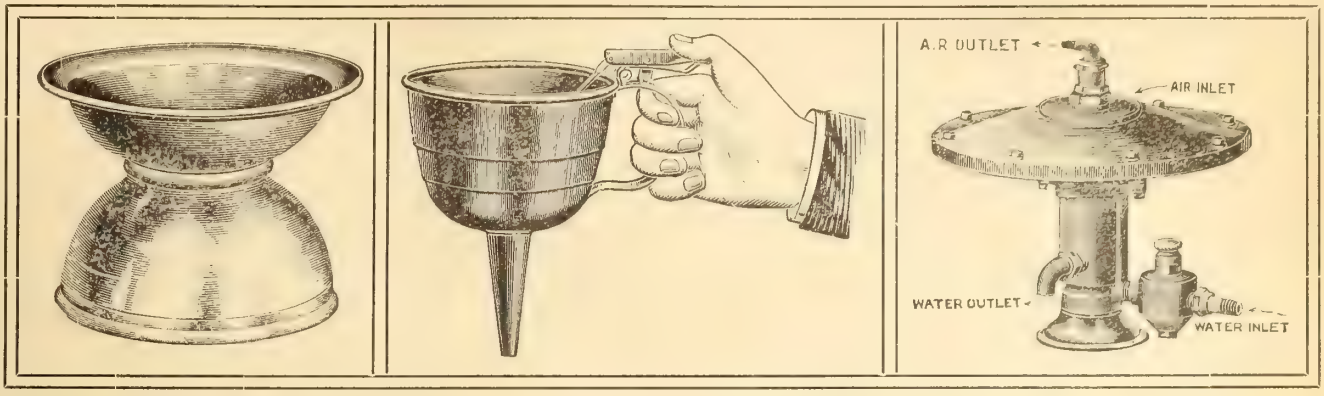
Il est plus que probable que sous peu les eaux-de-vie italiennes feront leur apparition sur notre marché, si cela n'est déjà fait. Nous voyons, en effet, dans une statistique que nous avons sous les yeux, qu'il y a actuellement dans la seule province de Toscane, 24 distilleries d'eaux-de-vie de vin et que 7 ou 8 autres sont en voie de construction. Ces distilleries se sont formées en syndicat.

* * *

M. J. O. Motard, de la maison Motard, Fils & Senécal, nous informe que les affaires continuent à être satisfaisantes.

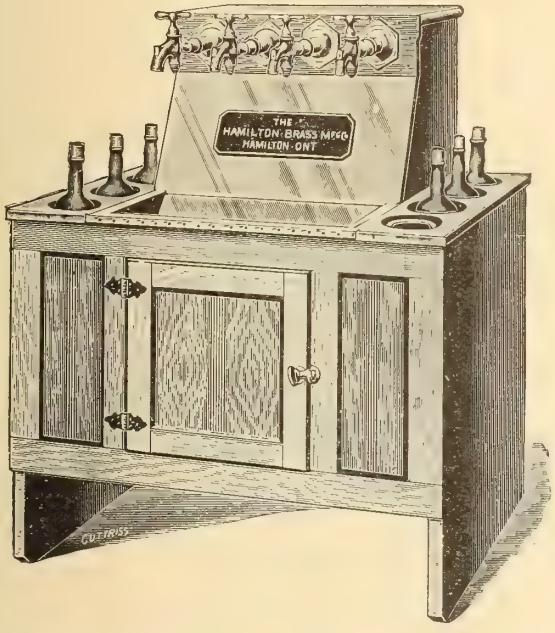
Fournitures de Bars

Faites au Canada

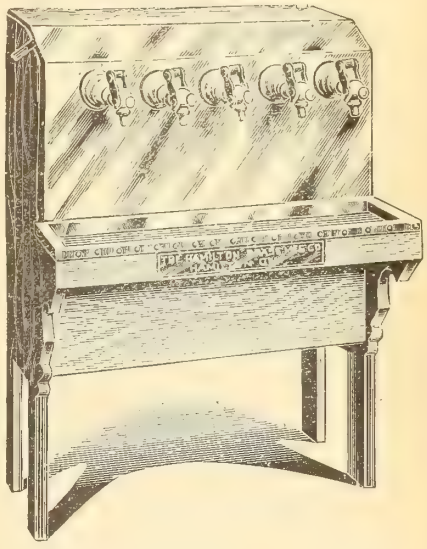


Achetez des seuls Manufacturiers Canadiens de

Pompes à Bière, Robinets de Bars, Cabinets, "Work-Boards," Extracteurs de Bouchons, Crachoirs, etc.



Et vous aurez de l'argent devant vous, car nous vendons directement au consommateur aux prix des manufacturiers.



POUR REPARATIONS DE BARS, appelez : Téléphone Bell Main : - - 3245 / Téléphone des Marchands : - 774

THE HAMILTON BRASS MFG. CO., LIMITED

327, RUE CRAIG OUEST

(Anciennement 773, rue CRAIG)

Bureau Principal et Manufacture : HAMILTON, ONT.

La maison reçoit de nombreuses commandes d'importation pour les cognacs, ainsi que pour ses autres spécialités, telles que les vins médicamentés et les eaux minérales.

Les paiements sont réguliers.

* * *

M. O. Zepf, directeur-gérant de la Freyseng Cork Co., Ltd., à Montréal, nous dit que les affaires sont excellentes, par suite de l'activité extrême qui règne en ce moment chez les embouteilleurs de bière et d'eaux minérales; ces derniers ont fait des affaires splendides depuis le début de la saison d'été.

* * *

Par suite de l'augmentation constante de son chiffre d'affaires, la maison W. J. Rafferty se voit de nouveau obligée d'agrandir son établissement d'embouteillage sis rue Vallée. C'est, croyons-nous, le troisième agrandissement depuis peu d'années.

* * *

M. Paul, de la maison Rafferty, nous rapporte que les affaires ont été extraordinairement actives depuis le commencement de l'été. La demande pour les ales embouteillées n'a jamais été aussi forte qu'elle l'est à l'heure actuelle.

* * *

Nous ne voulons pas laisser passer ce numéro sans parler de la transformation complète que viennent de subir les bureaux de MM. Lawrence A. Wilson Compagnie, Ltée. Nous aurons l'occasion de donner dans un prochain numéro de plus amples détails au sujet des nombreuses améliorations qui y ont été apportées ; qu'ils nous suffise de dire que les bureaux de cette maison entreprenante seront un modèle du genre et que rien n'a été négligé pour faciliter l'expédition des affaires toujours croissantes d'une des premères maisons de commerce du Canada, dans la ligne des vins et liqueurs.

* * *

MM. D. Masson et Cie, nous avisent que les affaires continuent à être actives; la demande porte en grande partie sur les eaux-de-vie et les whiskies.

Le volume des commandes d'importation reçues jusqu'à présent, est des plus considérable et en augmentation sur les années précédentes. Les paiements sont satisfaisants.

DANS LE MONDE DES HOTELIERS

M. H. A. Charlebois, autrefois à l'emploi de la maison F. X. St-Charles et Cie, vient d'accepter une position de voyageur chez MM. John Robertson & Son, Ltd. M. Charlebois s'occupera surtout de la clientèle des hôteliers de Montréal.

M. D. O'Connor, autrefois de la maison Wm. Farrell & Co., vient d'entrer chez MM. D. Masson et Cie, en qualité de voyageur.

M. O'Connor visitera surtout les hôteliers de la partie-ouest de Montréal, clientèle qu'il connaît à fond.

* * *

MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, viennent de s'assurer les services de M. Rodolphe Robidoux, en qualité de voyageur pour le placement de leurs nombreuses spécialités bien connues dans la ligne des vins et liqueurs.

M. Robidoux est un des voyageurs des plus connus dans cette branche. Il a débuté, il y a plusieurs années, dans ce commerce chez MM. Laporte, Martin et Cie, d'où il est parti pour occuper un emploi important à New-York, dans la maison Park & Tilford. De retour au pays pour des raisons de famille, M. Robidoux est de nouveau entré chez MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée.

Le principal objet de la culture de la vigne dans presque toutes les parties du monde est la production du vin. Cette production surprendra ceux qui ne sont pas familiarisés avec les statistiques. Dans le monde entier, on fabrique annuellement 4,000,000,000 de gallons de vin. Sur ce nombre, les Etats-Unis ne figurent que pour 50,000,000 de gallons.

LIGNES STANDARD

Adresse télégraphique
LAW, Montréal.

LAW YOUNG & CO,
MONTREAL.

CHAMPAGNE . . . . POMMERY

Le Vin pour lequel les plus hauts prix sont payés en Grande-Bretagne et en France.

Absinthe	Pernod Fils.
Ale	Daukes & Co.
Bénédictine	Benedictine Co.
Bourgognes	Bouchard père et fils.
Brandy	Renault & Co.
Cherry Whisky (The Original)	Fremy's
Claret et Sauterne	Nathl. Johnston & Sons.
Crême Cacao Chouva	A. Droz & Cie.
Gin de Hollande	T. H. Henkes.
Gin London Dry	"Gordon's."
Ginger Ale Anglais	"Schweppes."
Lime Juice	L. Rose & Co.
Liqueurs	Marie Brizard & Roger.
Madère	Leacock & Co.
Soda Anglais	"Schweppes."
Stout	Wheeler & Co.
Tarragone	Louis Quer.
Vermouth Italien	Freund, Ballor & Co.
Vin de Lisbonne	Sarano & Co.
Vin de Malaga	Crooke Bros.
Vins de Porto et Sherries	G. G. Sandeman.
Vins de Porto et Sherries	"Mackenzie."
Vins du Rhin et Moselle	Koch Lauteren & Co.
Whisky Ecossais	"Kilmarnock."
Whisky Irlandais	Dublin Distillers Co.

JOSEPH E. SEAGRAM
DISTILLATEUR
— DE —
Fins Whiskies
WATERLOO, CANADA.
"Old Times"
"White Wheat"
"No. 83 Rye"
"Star Rye"
MEAGHER BROS. & CO.
MONTREAL, AGENTS

VINS de PORT et SHERRIES de FEUERHEERD

Spécialités : { PORT COMMENDADOR. / SHERRY EMPERADOR.

Port en fûts des Marques de cette Firme Renommée expédié en Bond, F. O. B., directement d'Oporto, à partir de $155.00 par Pipe de 115 gallons ; $80.00 (Hogsheads 56 gallons) ; $45.00 (Quarts 28 gallons) ; $28.00 (Octaves 14 gallons).

Les premiers et les plus forts expéditeurs au Canada de PORT et de SHERRY de Haute Qualité.

Gérant-Général pour le Canada :

HENRY O. WOOTTEN

41, rue des COMMUNES, MONTREAL.

EMBELLISSEZ !

Nos enseignes vous aideront à le faire. Rien ne chasse plus vite la clientèle qu'une devanture de magasin peu engageante. Nos enseignes non seulement embellissent votre magasin, mais forment le meilleur organe de publicité employé aujourd'hui. Avez-vous jamais essayé l'effet de la publicité par Cartes d'Etalage dans vos vitrines de magasin ? Sinon, vous en serez étonné. Demandez notre brochure WHY SIGNS PAY.

THE MARTEL, STEWART CO., Limited.
MONTREAL, Canada.

S. H. Ewing & Sons, Importateurs et Manufacturiers de BOUCHONS

Coupés à la Main et à la Machine

Marchands de Capsules pour bouteilles, de broche d'embouteilleurs, d'Etain en feuilles, de Fournitures pour Brasseurs, etc., etc., etc.

Succursale de Toronto: 29 Front St., West. Bureau Principal : 96 rue King, Montréal

Téléphones: { BELL MAIN 65 / MARCHANDS 522

PUR

NATUREL

Motard, Fils & Senécal

Agents Généraux et Importateurs directs de Liqueurs de Ire Marque de Vins Français . . . . . .

5 Place Royale, MONTREAL.

Seuls Concessionnaires pour le Canada du . .

COGNAC DES GOURMETS DE V. FOURNIER & CO.

De A. CARPENTIER, Vins Fins, Rouges, Blancs, (Bordeaux).
SIXTE DUCLOT, Vins Mousseux, (Bordeaux)
BOUCHARD, Aîné, Fils, Vins Vieux de Bourgogne.
J. CAPARROY-DULORD, Vinaigre Pur, (Bordeaux).
EAU MINERALE GAZEUSE, de St-Romain (le Puy).
WILH WASUM, Bacharach, Vins Secs du Rhin.
VIN PHOSPHATÉ au QUINQUINA des RR. PP. TRAPPISTES D'OKA.

Tel. Bell, Main, 4495. Tel. March. 962.

PERSONEL

—M. H. O. Wootten, gérant-général de MM. John Robertson & Son, Ltd., dans l'Amérique du Nord, avec résidence à Montréal, vient de partir pour un voyage d'affaires sur la Côte du Pacifique.

—M. A. O. Fiset, compte faire un voyage d'affaires à Québec, dans le courant du mois de septembre.

—M. Peter Freyseng, de MM. Freyseng Cork Co., Ltd., est actuellement en Allemagne. M. Freyseng sera de retour au Canada dans le courant de septembre.

—M. W. J. Rafferty, vient de passer plusieurs semaines à Atlantic City.

—M. John Bonar, représentant MM. James Watson & Co., Ltd., de Dundee, est actuellement à Montréal où il passera plusieurs mois dans les intérêts de sa maison.

—M. Wm. Ireland, représentant de MM. Freyseng Cork Co., Ltd., de Montréal, vient de faire un fructueux voyage d'affaires à Québec.

—M. Digby Maitland, de la maison Tanqueray, Gordon & Co., de Londres, est attendu au Canada sous peu.

M. Oscar Motard, de MM. Motard, Fils & Senécal, dirige avec un plein succès la succursale que cette maison a fondée à Rouse's Point. Quoiqu'ouverte depuis peu, cette maison a réussi à populariser dans les Etats de la Nouvelle-Angleterre à l'égal d'un article classique le Vin Phosphaté des RR. PP. Trappistes.

L'ALCOOL DANS LE CORPS HUMAIN

Le professeur Albert P. Matthews, de l'université de Chicago, a soulevé une discussion en disant, dans une conférence, que le corps humain fabrique tous les jours de l'alcool. "Même dans le cas de personnes qui n'absorbent jamais une goutte de liqueur, l'analyse, dit-il, a démontré que leur corps contient de l'alcool." Ainsi, malgré les officiers du revenu, nous sommes tous des alambics, et l'abstinence totale est un mythe.

Le professeur a été amené à donner cette leçon de chimie physiologique par la nécessité de défendre la théorie qui veut que l'alcool, dans certaines conditions, soit un aliment, théorie qui a été démontrée par le professeur W. O. Atwater. Néanmoins le professeur Matthews a été en butte aux attaques des amis de la tempérance pour avoir émis une idée aussi pernicieuse, et sa riposte a consisté à dire que nous sommes tous alcooliques, bon gré mal gré. "Pendant le procédé d'assimilation, a-t-il dit à ses étudiants, les hydrates de carbone, ou composés organiques de carbone, d'oxygène et d'hydrogène qui se trouvent dans les aliments, subissent une réaction de la part de certains fluides du corps, de telle sorte qu'ils se décomposent en acides gras et en alcool. Ces acides gras et cet alcool sont de nouveau transformés en d'autres composés, avant d'être assimilés et de contribuer à la structure des tissus du corps. Ainsi l'alcool ne se forme pas comme produit final, mais seulement comme produit intermédiaire dans la fonction de l'assimilation."

MM. John Hope & Co. viennent de recevoir un envoi de gins de la marque bien connue de Booth; ces gins sont de qualité supérieure ayant séjourné en fûts pendant plusieurs années. Ils sont embouteillés dans des bouteilles de forme spéciale.

Les grandes chaleurs que nous venons de traverser ont eu pour effet d'augmenter considérablement la demande pour le fameux cidre de pommes **"Apple Blossom"**. Ce cidre convenablement glacé peut très bien remplacer la plupart des Champagnes.

La meilleure machine à laver les bouteilles est la **"Little Wonder"**, mise en vente par la Freyseng Cork Co., Ltd., de Montréal; aussi, les ventes de cette machine augmentent-elles constamment. Le prix auquel cette machine est offerte est très avantageux.

"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)

EMBOUTEILLAGE DE BIERE

Le stock considérable de Bière embouteillée à l'avance que nous tenons à la disposition du commerce, nous permet de livrer constamment une qualité supérieure et toujours égale.

Notre outillage pour le lavage des bouteilles, réalise la perfection atteinte à ce jour par les fabricants d'appareils d'embouteillage.

W. J. RAFFERTY,

Embouteilleur autorisé de lamaison W. DOW & CO, Brasseurs et fabricants de Malt,

33, 35 et 37, rue Vallée
MONTREAL.

Freyseng Cork Co.,
Limited

Manufacturiers et Importateurs de

BOUCHONS

Coupés à la machine——Coupés à la main

AUSSI DE

FOURNITURES POUR

EMBOUTEILLEURS

Machines à boucher, à Capsuler, Machine Crown, Capsules à bouteilles, Paniers à bouteilles, Broche à bouteilles, Cire à cacheter, Etain en feuilles — unies et de couleur, Ceintures de Sauvetage et Bouées de sauvetage en liège.

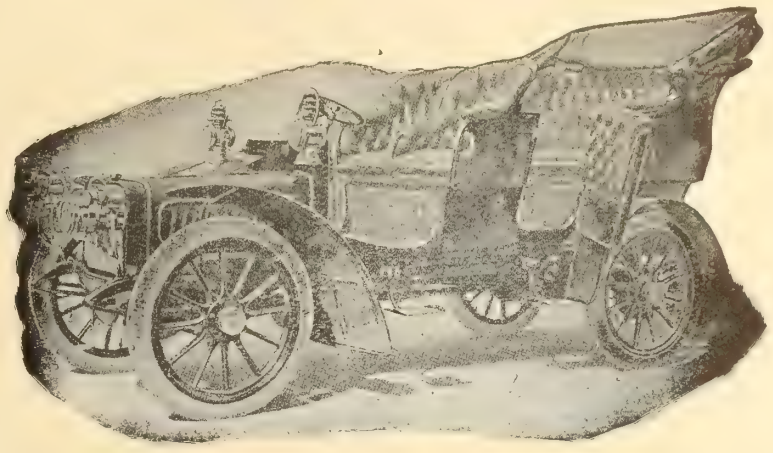
655-661, rue St-Paul
MONTREAL.

Téléphone Longue Distance: Main 844

L'Unique
DECAUVILLE

LIVRAISON IMMEDIATE
Garantie pour 365 jours

CARROSSERIE de..... LUXE



PNEUS MICHELIN

DOUBLE PHAETON
Entrées Latérales. **Capote Américaine Ordinaire**

" Rien ne sert de courir, il faut arriver à point."
Avec une **Decauville** on arrive toujours au but.

Nous pouvons fournir sur les châssis Decauville tous les Modèles de Carrosserie qui nous sont demandés.....

Sur demande nous envoyons le catalogue franco, ainsi que tous renseignements désirés.

The Canadian Motor Car Company

Bureaux: 25 rue St-Gabriel. **Salle d'Exhibition:** Ancienne Manufacture Davis, Cote Beaver Hall

MONTREAL.

NOS PRIX COURANTS

Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou manufacturiers.

ABSINTHE

	La cse
G. Pernod	13.50
H. G. Pernod	15.00
Pernod Fils	15.00
Legler Pernod	14.50

AMERS

Amer Picon	11.00
Sanchez Romate Hermanos	
Orange Sherry	8.00
Unicorn Orange qts.	7.00
Angostura 12 bot.	5.75
Celery "	5.75
Jamaica "	5.75

APERITIFS

	La cse
Dubonnet.	
Litres	12.00
Massardier et Granjon	La cse
Quina-excelsior [15 litres]	15.00
Violet Frères.	La cse
Byrrh 12 litres	11.00
La bouteille	1.00

BIERES ANGLAISES

	qts.	pts.
S. Allsopp & Sons.		
No. 1 India Pale	2.55	1.62½
Bass'		
E. & J. Burke's Bottling	2.65	1.65
Read Bros. Dog's Head	2.65	1.70
Boar's Head	2.65	1.65
G. H. Hibbert's Bottling	2.65	1.65
W. E. Johnson's		
Compass Brand	2.55	1.55
Machen & Hudson		
Marque "Beaver"	2.50	1.55

BIERES ECOSSAISES

Tennants	2.50	1.65

BIGARREAUX

	qts.	pts.
Dandicolle & Gaudin.		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	7.50
Nelson Dupoy.		
Bigarreaux	8.00	9.00
P. Durand		
Bigarreaux au Marasquin	6.00	7.00
P. M. Loubrie & Cie		
Bigarreaux		7.00
St-Hubert		
Bigarreaux au Marasquin	8.50	5.00
Talbot Frères		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	4.00
Teysonneau		
Bigarreaux au Marasquin	10.00	6.00

BOURGOGNES BLANCS

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Chablis	8.00	9.00
Chablis, 1889	11.75	
Jules Boucheron & Cie		
Chablis	13.00	14.00
J. Calvet & Cie.		
Chablis	11.50	12.50
F. Chauvenet.		
Montrachet [marq. Guiche]	20.00	10.00
Chablis Supérieur	7.25	8.25
C. Marey & Liger-Bélair		
Chablis	8.50	9.50
Frédéric Mugnier		
Chablis	8.00	9.00
Jules Régnier & Cie		
Chablis Supérieur	8.00	9.00
Chablis Moutonne	10.00	11.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES MOUSSEUX

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Beaune	16.00	17.00
Nuits	18.00	19.00
F. Chauvenet.		
"White Cap" [blanc]	23.00	25.00
"Pink Cap" [rose]	23.00	25.00
"Red Cap" [rouge]	22.00	24.00
C. Marey & Liger-Bélair.		
Nuits — rouge	17.00	18.50
Jules Régnier & Cie		
Nuits	16.00	17.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES ROUGES

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Macon	6.50	7.50
Beaujolais	8.00	9.00
Beaune	8.00	9.00
"Club"	8.00	9.00
Pommard	9.00	10.00
Nuits	11.00	13.50
Chambertin	16.00	17.00
Clos de Vougeot	20.00	21.00
J. Calvet & Co.		
Beaune 1889	9.00	10.00
Pommard 1887	11.50	12.50
Volnay 1889	13.75	14.75
Chambertin 1887	18.00	19.00
F. Chauvenet		
Clos-de-Vougeot	25.50	26.50
Chambertin	18.50	19.50
Romanée	18.50	19.50
Corton [Clos-du-Roi]	15.50	16.50
Nuits	13.00	14.00
Volnay	12.50	13.50
Pommard	11.50	12.50
Beaune	10.00	11.00
Moulin-à-Vent, Macon vieux Supérieur	9.00	10.00
Beaujolais	7.00	8.00
Macon [Choix]	6.50	7.50
V. D'Arcourt & Cie.	La cse	
Macon qts.	4.90	
Pommard "	5.65	
Nuits St-Georges "	7.25	
Chambertin "	8.50	
Chablis "	7.25	
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
Macon	4.40	5.40
Beaujolais	5.00	6.00
Beaune	6.00	7.00
Pommard	6.60	7.60
C. Marey & Liger-Bélair.		
Beaujolais	6.25	7.25
Macon	6.50	7.50
Beaune	6.75	7.75
Pommard	8.50	9.50
Nuits	13.00	14.00
Chambertin	16.50	17.50
Frédéric Mugnier		
Beaujolais	6.00	7.00
Macon	6.50	7.50
Beaune	7.00	8.00
Pommard	8.50	9.50
Nuits	10.50	11.50
Chambertin	15.00	16.00
Jules Régnier & Cie		
Beaujolais	6.50	7.50
Macon	7.00	8.00
Nuits	8.50	9.50
Beaune	9.00	10.00
Pommard	11.00	12.00
Corton	13.00	14.00
Chambertin	15.00	16.00
Tache Romanée	20.00	21.00
Clos Vougeot	19.00	20.00

CHAMPAGNES

	qts.	pts.
Ackerman-Laurance.		
"Dry-Royal"	15.75	16.75
½ pts. paniers 1 doz ; paquets de 4 paniers		18.00
Cardinal	12.50	13.50
Cluny Père & Fils		
Extra Dry	12.00	13.00
Comte de St-Aubin		
Extra Dry	20.00	22.00
Deutz & Geldermann.		
Gold Lack, Sec, cuvée 1898	29.00	31.00
Gold Lack, Brut	31.00	33.00
Duc de Montlouis		
Cuvée Réservée	10.00	11.00
Carte Noire	12.50	13.50
Carte D'or	14.00	15.00
Duc de Pierland	14.00	15.00
Louis Duvau	13.50	15.00
Alfred Gratien		
Réserve	14.00	15.00
Heidsieck & Co.		
Dry Monopole	31.00	33.00
E. Mercier & Cie, Epernay.	24.00	26.00
Moët & Chandon.		
White Seal	28.00	30.00
Brut Imperial	31.00	33.00
G. H. Mumm & Co.		
Extra Dry	28.00	30.00
Selected Brut	31.00	33.00
Selected Brut 1898	32.00	34.00
Selected Brut 1895	38.00	40.00
Extra Dry, paniers 1 doz. ½ B.		8.50
Extra Dry, paniers 2 doz. ½ B.		17.00
Louis Roederer.	La cse	
Grand Vin sec	28.00	30.00
Vin Extra sec	28.00	30.00
Brut spécial Cuvée	30.00	32.00
Veuve Amiot		
Carte d'Or	16.00	17.00
Carte d'Argent	10.50	11.50
Veuve Chomedy	Qts.	Pts.
Extra Dry	11.50	12.50
Veuve Bara Noël	17.00	18.00
Veuve A. Devaux	13.00	15.00
Veuve Pommery, Fils & Cie		
Sec, ou Extra Sec	28.00	30.00
Brut [vin naturel]	30.00	32.00

CLARETS

	qts.	pts.
A. Balayé & Cie.		
Haut Barsac	4.00	5.00
Haut Barsac, au gallon		1.05
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Floirac	5.00	6.00
Medoc	5.25	6.25
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Château Leoville	20.00	21.00
Château Larose	20.00	21.00
Château Margaux	24.00	25.00
Château Lafitte	24.00	25.00
Bordeaux Claret Co.		
Bon Bourgeois	3.00	4.00
St-Julien	3.50	4.50
Montferrand	4.00	5.00
Château Brûlé	5.00	6.00
J. Calvet & Co.		
St-Vincent	3.50	4.50
Medoc	4.50	5.50
Floirac	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
Château de Montlys	6.25	7.25
Saint-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.00	10.00
Pontet-Canet 1893	10.00	11.00
Pontet-Canet 1887	11.50	12.50
Leoville Barton 1889	14.25	15.25
Smith Lafitte 1890	14.75	15.75
Mouton Rotschild		
Château Berges	3.50	4.00
Faure Frère.	qts.	pts.
Bon Bourgeois	3.00	4.00
Côtes	3.50	4.50
Bon-Ton	4.00	5.00
St-Emilion	4.50	5.50
Ch. Dugay	6.00	7.00
Floirac	4.50	5.50
Medoc	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Pontet Canet	9.00	10.00
Château Gruaud Larose	12.00	13.00
Côtes, le gallon	1.00	

L. Gaudin & Cie — Qts. / Pts.
St-Estèphe .. 3.00 3.50

A. Guilhou Frère Aîné — Qts.
Bas Médoc .. 3.50
St-Estèphe .. 4.00
St-Julien .. 6.00
Pontet-Canet .. 6.50
Chat-Bataillez .. 7.75
Côtes Castillon, le gallon .. 0.90

Nathaniel Johnston & Fils. — qts. / pts.
Ordinaire .. 4.00 5.00
Château Chamfleuri .. 4.00 5.00
St-Loubes .. 4.75 5.75
"Club" .. 5.00 6.00
Medoc .. 5.50 6.50
Margaux .. 5.75 6.75
St-Julien .. 6.00 7.00
St-Estephe .. 7.00 8.00
Château Dauzac .. 9.50 10.50
Pontet Canet .. 11.00 12.00
Margaux Supérieur .. 11.00 12.00
Château Beaucaillou .. 15.00 16.00
Château Leoville .. 19.00 20.00
Château Larose .. 19.00 20.00
Château Margaux .. 20.00 21.00
Château Lafitte .. 21.00 22.00

A. Lacoste & Fils — qts. / pts.
St-Julien .. 2.50 3.00
Médoc .. 2.75 3.25

A. Lalande & Cie. — qts. / pts.
1893 Medoc .. 4.40 5.40
1890 Floirac .. 4.40 5.40
1889 St-Julien .. 4.80 5.80
1893 St-Emilion .. 5.20 6.20
1890 St-Estephe .. 5.20 6.20
1889 Château Pontet Canet .. 6.80 7.80
1889 Château Leoville .. 11.00 12.00
1889 Château Lafitte .. 14.00 15.00

Léon Pinaud
St-Julien .. 2.50 3.50

P. Vernot .. 2.75 3.25

COCKTAILS

Cook & Bernheimer Co. — La cse
Manhattan, Martini, Tom Gin, Vermouth, Gin, Whiskey, American .. 9.50

G. F. Heublein Bros. "Club".
Manhattan, Martini, Whiskey, Vermouth, Old Tom, ou assortis. 12.75

G. Pradel et Cie .. 2.75 3.25

J. Bern et Cie — La cse
3 Stoiles, Etiquette dorée .. qt. 7.75
3 Etoiles, Etiquette bleue .. qt. 7.50

COGNACS

Bisquit, Dubouché & Cie. — La cse
★ .. qt. 9.50
10 years old .. qt. 12.25
Old Liqueur .. 20 years old, qt. 16.00
V. V. S. O. P. .. 55 years old, qt. 45.00
Au gallon .. 4.00 @ 10.00

J. Borianne. — La cse
X X X .. 7.50
Au gallon .. 3.75 @ 4.75

Boulestin & Cie. — 1 cse / 5 cses
★★★ .. Qts. 10.50 10.25
★ Fluted .. Qts. 12.00 11.75
1846 .. Qts. 45.00

Boutelleau & Co. — La cse
F. P. Quarts .. 9.50
F. P. Quarts (Dark) .. 9.50
F. P. Pints (2 doz) .. 10.50
F. P. Half Pints (4 doz) .. 11.50
F. P. 24 Flasks, sans verre .. 10.50
F. P. Imperial Flasks .. 10.50
One Diamond .. 10.50
Two Diamonds .. O. B. .. 12.50
Three Diamonds . V. O. B. .. 14.00
Four Diamonds X V. O. B. 1831 .. 16.00
1824 .. 21.00
5 caisses à la fois, 25c de moins par caisse
10 caisses à la fois, 50c de moins
Au gallon [preuve] .. 4.00 @ 6.00

Boutelleau Fils. — La cse
V. S. O. P. 1855 .. qt. 16.00
Doctor's Special .. qt. 11.00

Paul Cardin. — La cse
Qts. 7.00; 24 flk. 8.00; 48 1-2 flk. 9.00

Châteaubel. — La cse
Quarts .. 8.00
Pints .. 9.00

Jules Coadon & Co. — La cse
12 quarts .. 8.00
24 flasks .. 9.00
Au gallon .. 3.90 @ 4.50

Cognac Distillers Association. — La cse
★★★ .. vieux .. 9.00
V. O. .. 12 ans .. 12.00
V. S. O. P. .. 20 ans .. 15.00
X. X. O. .. 1858 .. 20.00

au gal
3 grapes .. vieux .. 3.75
V. O. .. 4.00
1875 .. Liqueur .. 5.50

Comandon & Co. — La cse
Special .. 9.50
Reserve extra .. 10.50
★★ et X. O. .. 15.00
V. S. O. P. .. 16.50
Au gallon .. 4.50 7.50

H. Cottinaud & Cie
★ .. 7.00
★★ .. 7.50
★★★ .. 8.00
V. O. .. 8.75
V. S. O. .. 9.25
V. S. O. P. .. 11.75

Chs Couturier & Cie. — La cse
★★★ .. 7.50
Aussi pts, 1-2 pts, Imp. Flasks, Flasks, et 1-2 Flasks à avance ordinaire.

Au gal.
Quarts, Casks, Octaves et 1-2
Octaves de .. 3.80 à 4.00

D'Angely. — La cse
XXX .. 6.50

De Lormont. — La cse
XXX .. 6.50

Dervos & Cie. — 1 cse / 5 cses
Quarts .. 8.00 7.75
Pints .. 9.00 8.75
24 flasks n. c. .. 9.00 8.75

Paul Devaux. — La cse
Qts .. 7.50
Videaux XXX .. 8.00

A. E. Dor. — La cse
★ .. 9.00
★★ .. 10.50
★★★ .. 12.50

Clos de Réserve
Grande Fine Champagne .. 12.00

Marque Globe
★★★★ .. 18.00
★★★ .. 16.00
★★ .. 14.00

James Jeantry & Co.
Spécial .. 8.00
★★★ .. 9.50

Gabriel Dubois & Cie. — La cse
Etiquette or et rouge, qts .. 9.50
Etiquette or et rouge, 24 flks .. 10.50
Etiquette or et rouge, 48 ½ flks. 11.50
Etiquette Bleu argent, qts .. 11.25
Etiquette Bleu argent, 24 flks .. 12.25
Etiquette Bleu argent, 48 ½ flks. 13.25
Au gallon No 1 .. 3.90
Au gallon No 2 .. 4.30
Au gallon No 3 .. 4.85

M. Durand & Cie — La cse
★★★ .. Qts. 5.50
★★★ .. Pts. 6.50
★★★ .. ½ B. 7.00
16 flasks .. 1.50
24 flasks n. c. .. 6.00
32 flasks .. 6.75
48 1-2 flasks n. c. .. 7.00
Par 5 cses, 25c. de moins.

P. Frapin & Cie. — La cse
★ .. qt. 9.50
Medical .. qt. 10.50
20 years old .. qt. 13.00
25 years old .. qt. 16.00
30 years old .. qt. 19.00
Au gallon .. 4.00 @ 7.00

Gonzalez, Staub & Cie.
Quarts .. Ord. 9.00
Pints .. 10.00
24 Flasks .. 10.00
48 Flasks .. 10.00
1 Etoile .. Qts. 11.50
3 Etoiles .. Qts. 14.00
V. S. O. .. Qts. 16.50
V. S. O. P. .. Qts. 18.25

Jas. Hennessy & Co. — qts. / pts.
★ .. 13.00 14.00
★★★ .. 16.00 ....
V. O. .. 17.25 ....
S. O. .. 25.00
X. O. .. 35.00 ....
X. S. O. .. 45.00 ....
Extra .. 60.00 ....

James Henry & Co. — La cse
Qts. 6.25; 24 flk. 6.75; 48 1-2 flk. 7.75

Robert Henry. — La cse
Wired Quarts .. 8.00

Jimenez & Lamothe. — La cse
XXX .. qt. 11.00
V. S. O. P. .. qt. 15.50
1890 .. qt. 18.00
1865 .. qt. 20.00
Au gallon .. 4.25 @ 4.35

Le Féry et Cie — La cse
3 Etoiles .. 8.00

Legrand. — La cse
Quarts .. 7.00
24 Flasks .. 8.50

Marie Brizard et Roger — La cse
Fleur de France, 1 fleur .. qts. 10.00
Fleur de France, S.O.P. .. qts. 16.00
Fleur de France, C.V. 1858 qts. 25.00

F. Marion & Cie. — La cse
★★★ .. Qts. 6.00
Aussi pints, 1-2 pts, Imp. Flasks, Flasks, 1-2 Flasks à avance ordinaire.

Au gal.
Quarts, Casks, Octaves et 1-2
Octaves .. 3.40 à 4.00

Martell & Co. — La cse
Une Etoile .. qt. 12.75
3 Etoiles .. qt. 16.00
V. O. .. qt. 17.25
V. S. O. P. .. qt. 18.75
V. V. S. O. P. .. qt. 38.00

J. Nicolet & Cie. — La cse
Quarts .. 7.50
24 Flasks avec verre .. 9.00
Au gallon [preuve] .. 3.65 4.25

Otard, Dupuy & Cie. — La cse
Spécial .. qts. 9.50
Une étoile .. qts. 12.00
Deux étoiles .. qts. 14.00
Trois étoiles .. qts. 16.00
V. S. O. P. .. qts. 17.50

V. Pinot & Cie — La cse
★★★ .. qts. 6.00
★★★ .. pts. 7.00
★★★ .. ¼ botl. 7.50
V. O. .. qts. 7.00
V. O. .. pts. 8.00
16 flasks .. 7.00
24 flasks n. c. .. 6.75
32 flasks .. 7.25
48 1-2 flasks n. c. .. 7.50
Par 5 cses, 25c. de moins.

C. Pluchon & Cie
Quarts .. 7.25 7.00

E. Puet. — La cse
★ .. qts. 9.50
Au gallon .. 4.00 @ 7.00

Quantin & Co. — La cse
★★★ .. qts. 9.50
Au gallon .. 4.25 @ 5.50

J. Rémy
Quarts .. 6.50
Flasks .. 7.50
1-2 flasks .. 8.50

Renault & Cie. — La cse
- ★ ... qts..... 10.00
- V. O. ... qts..... 12.00
- 3 étoiles S. V. O. ... qts..... 15.00
- V. S. O. P. ... qts..... 21.00
- Club. ... qts..... 18.00
- 50 Years Old. ... qts..... 40.00
- Au gallon. ... 4.00 @ 10.00

Ph. Richard. — La cse
- S. O. ... qts..... 22.50
- 20 ans flutes ... qts..... 17.50
- Fleur de Cognac ... qts..... 15.00
- V. S. O. P. ... qts..... 12.25
- V. S. O. P. ... pts..... 13.25
- V. S. O. ... qts..... 10.50
- V. O. ... qts..... 9.00

Pts, flasks, 1-2 flasks à avance ordinaire.

		Au gall.
V. O. preuve, hogsheads, quarts casks, octaves et 1-2 octaves	3.80	4.10
V. O. 15 O. P.	3.40	3.65
V. S. O. P. preuve	5.15	5.35
Fine Champagne	5.80	5.90

Jules Robin & Cie. — La cse
- Quarts... 9.50
- 24 Flasks... 10.00

Marc Roger et Cie — La cse
- 12 quarts ... 8.50

Sazerac de Forge & Fils. — La cse
- Quarts... 9.50
- Flasks... 10.25
- Au gallon... 4.25

J. Sorin & Cie.
- Au gallon... de 3.75 @ 5.00

O. Tesson & Cie. — La cse
- Trois étoiles... qts.. 6.50
- Pints... 7.50
- Half Pints... 8.50
- 16 Flasks imp.,. sans verre.. 8.00
- 24 Flasks,. sans verre.. 7.50
- 48 ½ Flasks.. sans verre.. 8.50
- 100 ⅛ de bouteille... 10.00
- Au gallon.. 5 à 6 U. P.. 3.60

EAUX

Apenta Hungarian, Aperient — La cse
- 25 Quarts ... 6.25
- 50 Pints ... 9.50
- Sparkling Splits ... 5.50

Apollinaris — La cse
- 50 Quarts... 7.50
- 100 Pints... 10.50
- 100 Splits... 8.50

Cantrell & Cochrane. — La doz
- Belfast Ginger Ale... 1.40
- Club Soda... 1.40
- Seltzer... 1.40
- Potass Water... 1.40

Jewsbury & Brown. — La doz
- Soda Water... 1 40
- Dry Ginger Ale... 1 40
- Quinine Tonic... 1.45
- Potass Water... 1.40

Rubinat. — La cse
- Sources Serres purgatives. . 50 btles ... 9.50

Schweppe's, de Londres. — La doz
- Soda Water Co. Cylindres, pour 2.. 1.35
- Soda Water, Bombays.. pour 3.. 1.50
- Soda Water, Splits.. pour 1.. 1.10
- Dry Ginger Ale... 1.35
- Seltzer... 1.40
- Potass Water... 1.40

St-Galmier. — La cse
- Source Badoit... 6.00

Vichy. — La cse
- Célestins, Grande Grille, Hôpital, Hauterive... 10.00
- Principale... 7.00
- La Capitale, 50s. ... 7.50
- Sanitas, 50s. ... 8.00
- " 1-2-100s. ... 9.50
- " Splits 100s. ... 7.50

Vichy — La cse
- Source St-Charles ... 8.00
- Source Aubert ... 7.50

Vichy St-Yorre — La cse
- Source St-George... 8.00

Bassin de Vichy
- Source St-Louis ... 8.00

Vittel — La Cse
- Grande Source ... 10.50
- Source Salée ... 10.50

GIN

Blankenheym & Nolet. — La cse
- Marque 'Clef', C'ses Rouges... 10.50
- Marque 'Clef', C'ses Vertes... 5.00
- Marque 'Clef', C'ses Violettes... 5.00
- En cruchons vieux... 9.50
- Au gallon... de 3.05 @ 3.20

John de Kuyper & Son — La cse
- Caisses Rouges ... 15s..... 11.75
- Caisses Vertes. ... 12s..... 6.25
- Caisses Violettes... 24c..... 5.50
- Au gallon ... 3.15 à 3.30

P. Hoppe, "Night Cap" — La cse
- Rouges... 10.65
- Jaunes... 11.00
- Vertes ... 5.25
- Bleues... 6.00
- Violettes... 2.50
- Au gallon ... 3.05 3.25

P. Hoppe, "Imperial" — La cse
- Rouges... 10.50
- Vertes ... 5.00
- Violettes ... 2.45

Melchers, de Berthierville — La cse
- Croix Rouge. Caisses Rouges... 11.25
- Croix Rouge. Caisses Vertes. ... 5.85
- Croix Rouge. Caisses Violettes. ... 5.00

J. J. Melchers — La cse
- Honey Suckle, Cruch verre ... 9.00
- Honey Suckle, Cruch. pierre ... 9.00

P. Melchers — La cse
- Juniper Tree. Caisses Rouges... 9.50
- Juniper Tree. Caisses Vertes. ... 4.50
- Juniper Tree. Caisses Violettes. ... 2.25
- Au gallon. ¼ Casks... 3.00
- Au gallon. Octaves. ... 3.05
- Au gallon. ½ Octaves... 3.10

Netherland's Steam Distillery Co. — La cse
Kiderlen's "Croix d'honneur".
- Caisses Rouges... 11.00
- Caisses Vertes... 5.25
- Caisses Violettes... 2.50
- Cruchons verre — 12s 2⅔ gals. . 10.50
- Cruchons verre — 24s 2⅔ gals. . 11.50
- Cruchons verre — 12s 5 gals. . 17.50

A. C. A. Nolet — La cse
- Caisses Rouges... 10.75
- Caisses Vertes... 5.75

Old John — La cse
- Caisses Rouges ... 9.75
- Caisses Vertes ... 5.25
- Caisses Pony, 24 ... 4.50

Pollen & Zoon — La cse
- Caisses Rouges ... 10.50
- Caisses Vertes... 5.00
- Caisses Pony de 12 et 24 ... 5.00
- Au gallon ... 3.00 @ 3.25

Van Dulken Weiland & Cie — La cse

Bouteilles Noires.
- Violettes, 1 1-2 gallon, 24 Bout. 4.95
- Vertes, 1 1-2 gallon, 12 Bout. 4.95
- Vertes, 2 gallons, 12 Bout. 5.85
- Rouges, 3 1-2 gallons, 15 Bout. 10.75
- Rouges, 4 gallons, 15 Bout. 11.25

Bouteilles Blanches.
- Violettes, 1 1-2 gallon, 24 Bout. 5.50
- Bleues, 1 1-2 gallon, 12 Bout. 5.25
- Bleues, 2 gallons, 12 Bout. 6.20
- Jaunes, 3 1-2 gallons, 15 Bout. 11.20
- Jaunes, 4 gallons, 15 Bout. 11.75

Wynand-Fockink. — La cse
- 12 Cruchons... 10.00
- 12 Bouteilles ... 9.50

LAGERS

Beauport. — La doz
- Pts. 2 doz à la caisse ... .60
- Splits 4 doz à la caisse ... .35

Miller Brewing Co. — Le Brl.
- Marque "Buffet", 10 doz. ... 12.00

LIQUEURS

Bénédictine — qts. — pts.
- 12 litres... 19.50 — 21.00

Briand & Jaquet. — La cse
- Cherry Wihskey ... 7.50
- Blackberry Brandy ... 7.50
- Cherry Brandy ... 7.50
- Crème de Mente ... 9.00
- Curaçao Orange ... 9.00
- Sirop de Grenadine ... 7.00

Marie Brizard & Roger, fondée 1755.
- Anisette... 13.50
- Curaçao, Orange ou Blanc... 12.50
- Marasquin... 13.00
- Kummel, Superfin. ... 12.00
- Kummel Crystallisé... 12.50
- Green Peppermint... 13.00
- Crème de Menthe, Blanche... 13.00
- Cherry Cordial. ... 12.00
- Cherry Brandy... 12.00
- Blackberry Brandy... 12.00
- Kirsch... 11.00
- Bitter Triple... 12.00
- Liqueurs assorties... 13.00
- Crème de Menthe Verte. ... 13.00
- Crème de Moka... 13.00
- Crème de Cassis ... 13.00
- Crème de Noyau ... 13.00
- Eau-de-vie de Dantzik... 13.00
- Orange Bitters... 9.50
- Punch au Kirsh... 11.00
- Peach Brandy... 12.00

F. Cazanove, Bordeaux.
Liqueurs du Père Kermann
- Jaune. ... qts 14.25
- Jaune... pts 16.75
- Verte... pts 16.75
- Peppermint. ... 11.25
- Anisette... 11.25
- Curacao Rouge... qts 13.25
- Curacao Rouge. ... pts 14.00
- Maraschino... 11.00
- Kummel Cristallisé... 12.75
- Cherry Brandy... 13.50
- Crême de Prunelles... 17.25
- Crême de Cacao... 14.00
- Crême de Menthe verte... 11.00
- Crêmes assorties... 12.00
- Punch au Rhum... 11.50
- Crême de cassis... 10.00
- Cordiales assortis... 12.00
- Kirsch Cazanove... 13.25
- Kirsch Figeroux... 10.50
- Absinthe Regnier... 13.25
- Absinthe Figeroux... 12.00
- Rhum Ste-Luce... 14.50
- Rhum Kingston... 11.75
- Bitter Figeroux... 9.00
- Vermouth... 11.00
- Sirop de Grenadine... 8.00
- Crême de Mandarines. ... 13.50
- Crême de Fine Champagne. ... 12.50

Delizy & Doistan — qts. — pts.
- Curaçao ... 12.00
- Marasquin ... 12.00
- Kummel ... 12.00
- Liqueur jaune ... 15.00 — 16.00
- Liqueur verte ... 16.00 — 17.00

Alex Droz & Cie. — qts. — pts.
- Crême Cacao-Chouva... 16.00 — 17.00

Nelson Dupuy. — qts. — pts.
- Maraschino... 12.00
- Grenadine... 8.50

Frémy Fils. — qts. — pts.
- Cherry Whiskey, [Chesky] 16.00 — 17.00
- Orange Whiskey... 14.00

N. Fricquet & Cie — La cse
- Cherry Whisky ... 12 qts. 7.00
- Cherry Brandy ... " 7.00
- Blackberry Brandy ... " 7.00
- Peach Brandy ... " 8.00
- Apricot Brandy ... " 8.00
- Crême de Menthe ... " 9.00

Crème de Menthe Boule, 12 litres 12.00
Crème de Vocoa .. .. .. 12 qts. 8.00
Crème de Noyau .. .. .. " 9.00

J. Gallifet & Cie. — La cse
Anisette.. .. .. Litre 12 13.00
Crême de Cacao .. .. Litre 12 14.00
Crême de Cassis .. .. Litre 12 13.00
Crême Fine Champagne Litre 12
Crême Peppermint.. .. Litre 12 13.00
Eau de Vie Dantzick.. Litre 12 14.00
Fine Prunelle .... Stone jar 12 14.00
Kirsch vieux.. .. .. .. Litre 12 13.00
Kummel .. .. ½ Litre 12 11.00
Liqueur jaune .. .. .. Litre 12 14.00
Liqueur jaune .. .. ½ Litre 24 15.00
Liqueur verte .. .. .. Litre 12 14.50
Liqueur verte.. .. .. ½ Litre 12 15.50
N'Importe quoi .. .. .. Litre 12 12.50

Gaston Gaudin Fils. — La cse
Cherry Brandy.. .. .. qts. 6.50
Cherry Whiskey .. .. qts. 6.50
Blackberry Brandy .. .. .. qts. 6.50
Apricot Brandy.. .. .. qts. 6.50

Liqueur des Pères Chartreux de Tarragone. — La cse
Liqueur Jaune .. .. .. 12 litres 23.00
Liqueur Jaune .. .. .. 24/2 " 24.50
Liqueur Verte .. .. .. 12 " 27.50
Liqueur Verte .. .. .. 24/2 " 29.00

Jules Lamothe. — qts. pts.
Cherry Whiskey... .. .. .. 9.00

Melrose Drover Ltd.
Cherry Whiskey.. .. .. 11.00

Frédéric Mugnier. — qts. pts.
Crème de Menthe Verte....11.00
Cherry Brandy.. .. ..11.00
Cacao l'Hara à la Vanille...12.50
Kirsch ***.. .. ..11.00
Prunelle de Bourgogne. . ..12.50
Crème de Framboises... ...12.25
Fine Bourgogne, 12 lit.. ..20.00
Crème de Cassis.. .. ..11.00
Fine Bernard... ... .15.00
Grenadine... .. .. 8.50
Anisette.. .. ..11.00
Kumel.. .. ..12.00

Tournil & Fleury. — qts. pts.
Anisette 8.40
Crème de Menthe 8.00
Crème de Cacao 8.00
Crème de Cassis 8.00
Curaçao 8.00
Sirop Grenadine 6.00

Chartreuse St-Denis
Verte 10.50 11.50
Jaune 10.50 11.50

Pollen & Zoon
Anisette 9.00
Curaçao 12.00 13.00
Kummel 12.00
Persico 10.50
Parfait Amour 10.50
Crème de Menthe 10.50
Crème de Vanille 10.50

G. Terrand.
Petite Chartreuse.. .. .. ..18.00 19.00

Wilson. — qts. pts.
Blackberry Brandy.. .. .. ..9.00

Wynand Fockink. — qts. pts.
Anisette Blanche.. .. .. ..10.00
Crème de Thé 10.00
Crème de Vanille.. .. .. ..10.00
Crème de Cacao 10.00
Crème de Mocha 10.00
Crème de Violettes 10.00
Curaçao Orange.. .. ..10.00
Curaçao Blanc.. .. ..10.00

MADERE

Blandy Bros — La cse
Very Superior... ... . 8.50
Special Selected 10.50
London Particular... .. ..13.00

Cossart, Gordon & Co.
Au gallon.. .. ..2.50 à 9.00

Manuel Pico.
Au gallon.. .. ..3.50 à 4.50

Rutherford & Browne.
Au gallon... ... . de 2.50 @ 10.00

MALAGA

Blandy Bros. — La cse
Etiquette Bleu — pâle-doux. 7.50
Etiquette Blanc—pâle... ... .10.00

Adolfo de Torres y Hermanos. ..
Au gallon... ... . de 2.50 @ 5.00

J. Pron & Cie.
Au gallon.. .. .. 4.75

MOSELLE

Deinhard & Co. — qts. pts.
Brauenberger... ... . 9.00 10.00
Piesporter 10.00 11.00
Berncasteler Doctor. 15.00 16.00
Crown Sparkling... .. .. ..18.50 20.00
Nonpareil Sparkling... .. ..24.50 26.00

Feist Bros. & Sons. — qts. pts.
Zeltinger.. .. ..1892.. 7.25 8.25
Braünberger. .. ..1892..10.50 11.50
Berncasteler Doctor. . .1889..17.00 18.00
" Silver Star " Sparkling. .. 18.50 20.00

Frederick Krote. — qts. pts.
Sparkling.. .. .. 16.00 17.00

Kock, Lauteren & Co., [fondée en 1719]. — qts. pts.
Zeltinger... ... ... 8.50 9.50
Brauenberg... ... .12.00 13.00
Pisport.. .. ..13.00 14.00
Scharzberg — 1895.. .. .. ..18.00
Sparkling Moselle.. .. .. ..18.00 19.50

Johann Schlitz
Winneger 6.00 7.00
Braünberger 8.50 9.50
Sparkling 17.00 18.00
Hocheimer 17.00 18.00
Cabinet 23.00 25.00

Joh. Bapt. Sturm.
Sparkling Moselle... .. .. ..15.50 17.50
Sparkling Hock... ... .15.50 17.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R
Piesporter 8.50 9.50
Zeltinger 9.00 10.00
Braünberger 15.00 16.00
Berncastler Doctor 16.50 17.50

MUSCATS

J. Pron & Cie.
Au gallon 3.00

OLD TOM

Boords. — La cse
Old Tom.. .... 7.25
London Dry.... .... 7.25

Booth
London Dry.. .. .. 8.00
Old Tom.. .. .. 8.00

Club
Old Tom.. .. .. 6.50
Old Tom au gallon 3.00

Cold & Co.
Marque Beaver .. .. Qts. 5.75
Marque Beaver .. .. Pts. 6.75
London Dry .. .. Qts. 6.00
London Dry.. .. .. Pts. 700

Colonial
London Dry.. .. .. 6.50

Gordon
London Dry... ... . 7.50
Old Tom.. .. .. 7.50

Hill's & Underwood.
London Dry 7.50
Old Tom 7.50

Imperial Wine Co. — La cse
London Dry.. .. .. 6.50
Old Tom.. .. .. 6.50

Thorne.
Old Tom... ... . 7.50
London Dry... .. .. 7.50

Wilson
Royal Crown Old Tom.. .. .. .. 6.50
Au gallon... ... . 2.00 @ 3.00

OPORTO

Commendador Feuerheerd.
Au gallon .. .. $2.75 à $ 9.00
Caisse 16.00

J. W. Burmester — La cse
Royal... ... . 5 00
Crusado.. .. .. 6.00
Rich Douro... ... . 9.00
White Port.. .. .. 11.00
Old Crusted. 12.00
Royal Dry Superior 18.00

J. M. Caselles y Tarrats
Au gallon. .. .. 1.00 à 1.50

Cockburn, Smithes & Co.
Tawny.. .. .. La cse. 16.00
Au gallon... ... ... 2.75 @ 7.00

Croft & Co.
Au gallon.. .. .. 2.40 @ 7.50
A la caisse .. .. 7.00 @ 24.00

Geo. H. Delaforce.
" Trocadero ".. .. .. .. qts. la cse. 9.00

Robt. Delaro & Co.
" Antique "... .. .. .. qts. la cse. 7.00

Guimaraens & Co.
Invalid's Reserve.. .. .. La cse. 7.50
Au gallon... ... . 2.25 @ 5.50

Hunt, Roope, Teage & Co.
Au gallon... .. .. 2.00 @ 5.50

Oliva Morez y Ca.
Old Tawny 5.50

MacKenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 10.00

Robertson Bros. & Co.
Medal Port No 1 . . . . . 16.00
Medal Port No 2 . . . . . 13.00
Favorita Oporto 8.00
Au gallon... ... . 1.50 @ 6.50

Sandeman & Co.
Superior Old.. .. .. 12.00
" Club "... ... . 18.00
" 1890 ".. .. .. 25.00
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 15.00

T. G. Sandeman & Sons.
Au gallon... ... . 2.75 @ 9.00

Silva & Cosens.
Dow's Admiral.. .. .. .. La cse. 16.50
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 14.00

La cse
T. Ventura et Cie 4.50
Manuel Fosta 6.50
Garcia Hijos 8.50
A. Rizat et Cie 2.50

PORTER ANGLAIS

qts. pts
S. Allsop & Sons 2.55 1.60

Guinness.
Read Bros. " Dog Head "... 2.60 1.65
E. & J. Burke, bottling.. .. 2.60 1.65

Machen & Co.
Marque Pelican 2.60 1.65

Machen & Hudson.
Marque " Beaver ".. .. .. .. 2.50 1.50

RHUM

Boivin, Wilson & Cie. — qts. pts.
Black Joe 8.00 9.00
No 7... .. .. 7.00 8.00

Marie Brizard & Roger. — qts. pts.
Ste-Croix.. .. .. 12.00
P. S. Clément.. .. .. 11.00
Jamaïque au gallon.. .. .. 5.00

E. & J. Burke, — qts. pts.
Jamaica.. .. .. 9.50

Dandicolle & Gaudin.
Lion 8.00 9.50
Royal 0.00 11.00
St-Marc 0.00 9.50
Tom & Topsy 7.50 8.50
Sambo 7.25 8.25

Diamant Noir — La cse
Quarts 7.75

Diamantin.
Quarts... .. .. 8.00

Habitation L'enfant noire [Martinique] — La cse
Litres.. .. .. 13.00
¾ Litre.. .. .. 10.50

H. G. Kewney & Co. — qts. pts.
Old London Dock—1Etoile . 7.75
Old London Dock—3 Etoiles . 8.75

Red Heart. qts. pts.
A la caisse... 10.50

Navy Reserve
Jamaïca 9.00

J. B. Sherriff & Co.
Marque "Bell".. 9.00
Marque "Bell", 36 o. p. au gallon.. 5.00
Marque "Blue Star", 36 o. p. au gallon... 4.75

Talbot Frères. qts. pts.
"Fine Fleur".... 8.00 9.00
"Fine Fleur" ½ pt.. 10.00
Lilacs.... 7.50

Thorne. qts. pts.
Marque "Lion"... 8.00
Liquid Sunshine.. 9.50

Uncle Tom. La cse
Qts.... 8.00
Flasks, 24... 8.00
Western Glow 7.50

SAUTERNES

A. Balayé & Cie.
Graves .. 4.25 5 25
Graves — au gallon.. 1.10

Barton & Guestier. qts. pts.
Haut Sauterne... 12.50 13.50
Graves .. 6.00 7.00
Barsac... 8.75 9.75
Château Yquem.. 24.00 25.00

J. Calvet & Cie. qts. pts.
Graves.. 5.25 6.25
Sauternes.. 5.50 6.50
Haut Sauternes .. .. 1901.... 11.50 12.50

J. Dutrenit & Cie. qts. pts.
Graves... 3.50 4.50

Faure Frères. qts. pts.
Sauterne.. 4.00 5.00
Sauterne... 5.00 6.00
Haut Sauterne.. 8.00 9.00
Château Barsac. 6.50 7.50
Château Yquem.... 15.00 16.00

L. Gaudin & Cie. 4.50 5.00

A. Guilhou Frère Aîné Qts.
Sauternes .. 4.50
Haut Sauternes .. 6.00
Graves Martillac .. 5.00

Jimenez & Lamothe. qts. pts.
Sauternes.. 6.00 7.00

Nathaniel Johnston & Fils. qts. pts.
Barsac... 6.00 7.00
Sauternes... 6.00 7.00
Graves... 6.00 7.00
Haut Sauternes.. 11.50 12.50
Château Yquem.. 20.00 21.00

A. Lacoste & Fils qts. pts.
Sauterne .. 3.00 4.00

A. Lalande & Cie. qts. pts.
1890 Graves.. 4.80 5.80
1888 Barsac. 5.20 6.20

J. Latrille. 5.25 6.00

Lecompte & Morel .. 2.75 3.25

Vigneau & Cambours .. 3.50 4.00

Vigneau & Cambours, Haut.. 4.00 4.50

Louis Maignen & Co.. 3.25 4.25

SHERRIES

D. Goni Feuerheerd.
Au gallon .. 2.00 à $ 9.00
Caisse .. 16.00

Alvarez & Co.. au gallon.. 1.25

Blandy Bros.
Manzanilla.. La cse.... 8.50
Amoroso.. La cse.... 11.00

J. M. Caselles y Tarrats.
Au gallon.. 1.00 à 1.50

F. W. Cosens & Co.
Au gallon.. de 2.00 @ 10.00

Richard Davies.
Au gallon.. 1.50 @ 5.00

Pedro Domecq, .. au gallon 1.25 @ 9.00

Manuel Gamboa Ramirez.
Au gallon .. 1.25 @ 4.50
A la caisse .. 4.50 @ 12.00

Jose Gomez .. La cse 8.50

P. Juanito & Co. La cse 6.50

Levert & Schudel — au gallon.. 1.25

Mackenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. 1.50 @ 10.00

M. Misa — au gallon.. 1.50 @ 6.00

Oliva Morez y Ca. La cse
Golden Sherry 5.50

J. P. Pémartin.
Au gallon.. de 2.00 @ 15.00

Robertson Bros. & Co.
Amontillado . . La cse.... 16.00
Manzanilla . . . La cse.... 13.00
Olorozo . . . La cse.... 8.00
Au gallon... 1.75 @ 7.50

Sauchez Hermanos .. La cse 4.50

Sanchez, Romate, Hermanos.
Royal.. La cse.... 5.00
Favorita.. La cse.... 6.00
Club — 1870... La cse.... 9.00
Amontillado... La cse.... 12.00
Orange.. La cse.... 8.00
Au gallon... 1.50 @ 5.00

Sandeman Buck & Co. (Julian Pémartin)
Pale Dry.. La cse. 12.00
Montilla Fino, very dry. La cse. 12.00
"Club"... La cse. 18.00
Selected Old... La cse. 36.00
"Jubilee"... La cse. 50.00
Au gallon.. de 1.50 @ 10.00

Sobrinos de Vda X. Harmony y Ca.
Vin Sherry, gallon .. 0.90 à $8.00

A. R. Valdespino & Co.
Au gallon .. de 1.25 @ 6.50
A la caisse .. de 5.00 @ 15.00

B. Vergara.
Au gallon.. 1.50 @ 4.50

TARRAGONES

Bonsom & Cie.
Au gallon.. 85c à 1.20

VERMOUTH

	La cse
Cte Chazalette & Co.	7.00
E. Martinazzi & Co. [Italien]	6.50
Martini et Rossi... (Italien)..	7.50
Noilly, Pratt & Co..	7.00
Freund Ballor & Co. .. [Italien]..	6.75

VIN DE GINGEMBRE

	La Cse
Boivin, Wilson & Cie.	
Quarts	4.50
Au gallon	1.20
Cold & Co.	4.00

VIN DU RHIN

Deinhard & Co. qts. pts.
Laubenheim.. 7.00 8.00
Nierstein.. 8.50 9.50
Rudesheim .. 15.50 16.50
Liebfraumilch .. 17.00 18.00
Hockheim.. 18.00 19.00
Marcobrunn.. 21.50
Johannesberg.. 25.00
Steinwein [cruchons]. .. 11.00 12.00
Sparkling Hock .. 17.50 19.00

Feist Bros. & Sons. qts.
Laubenheimer.. 1893.. 6.75
Niersteiner.. 1893.. 7.00
Rudesheimer.. 1893.. 9.75
Hochheimer... 1893.. 10.50
Orignal Liebfraumilch. . . 1893.. 12.50
Steinwein in Bocksbeutel,.. 1893.. 12.50
Rauenthal, own growth... 1893.. 14.50
Pints: $1.00 extra la cse.

Frederick Krote qts. pts.
Laubenheimer... 5.75 6.75
Niersteiner.... 6.75 7.75
Rudesheimer... 10.00 11.00
Hochheimer.. 10.00 11.00
Steinwein.. 11.00 12.00
Liebfraumilch... 14.50 15.50
Johannisberger.. 17.00 18.00
Royal Scharzberg.. 20.00 21.00
Sparkling Hock, blanc . . 16.00 17.00
Sparkling Hock, rouge .. 18.00 19.00

Kock, Lauteren & Co., fondée en 1719.
qts. pts.
Laubenheim.. 7.00 8.00
Bodenheim.. 7.50 8.50
Nierstein... 8.50 9.50
Steinwein in Boxbeutels.... 11.00
Rudesheim.. 15.00 16.00
Liebfraumilch.. 15.00 16.00
Giesenheim.. 16.00 17.00
Hocheim... 18.00 19.00
Johannisberg.. 21.00 22.00
Claus Johannisberg—1893 . . 30.00
Sparkling Hock.. 18.00 19.50

Johann Schlitz.
Bodenheimer.. 6.00 .....
Hohnheimer.. 6.50 .....
Laubenheimer. 7.00 .....
Niersteiner... 8.00 .....
Oppenheimer .. 9.00 .....
Hochheimberg .. 9.50 .....
Johannisberg. .. 15.00 .....

Joh. Bapt. Sturm.
Winninger... 6.75 7.75
Niersteiner.. 7.75 8.75
Hockheimer. .. 9.00 10.00
Rudesheimer.. 9.00 10.00
Liebfraumilch.. 14.00 15.00
Rudesheimer Berg.. 15.50 16.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R
Laubenheimer .. 7.50 8.50
Niersteiner .. 9.00 10.00
Rudesheimer .. 12.50 13.50
Liebfraumilch—1893 .. 18.50 19.50
Johannisberger—1893 .. 25.00 26.00

VINS TONIQUES

Biquina	8.00
Castro.	La cse
1 Seal port..	5.00
3 Seal port ..	6.00
Dubonnet.	La cse
Litres..	12.00
Red-Heart...	9.00
Vin Mariani...	10.00
Vin St-Michel..	8.50
Vin Vial	12.50
Vino Don Lorenzo....	7.00

Violet Frères, Byrrh Wine.
Litres.. 11.00
La bouteille .. 1.00

Wilson's Invalid's Port.. 8.00

WHISKEYS CANADIENS

Owl Brand Rye. La cse
Screw top, 16 flasks .. 6.00
Screw top, 24 flasks .. 6.25
Screw top, 48 flasks .. 7.25
Glass stop, 24 flasks .. 6.50
Glass stop, 48 flasks .. 7.50

Perfection Brand Rye.
Glass stop, 32 flasks. Amber .. 6.50
Rock & Rye .. 12 qts. 7.00
Rock & Rye .. 24 flks 8.00

Monopole Rye.
Quarts.. 7.00
16 flasks.. 7.50
24 flasks.. 6.50
32 flasks.. 8.00
48 flasks.. 9.00

Parker's. High Wines 50. o. p. gal.
En quarts.... 3.90
En 1-2 quarts.... 3.95
Quantités moindres.... 4.00

Recreation
Flasks .. 8.00
Quarts .. 5.00
Imp. Flasks .. Qts. 7.00
Imp. Flasks .. Pts. 5.50
Imp. Flasks .. ½ Pts. 6.00

Red Selter 1895 La cse
Quarts .. 8.00
Special Quarts .. 7.00
Special Imp. Pints .. 9.50
Special Imp. 1-2 Pints .. 8.00
Special Flasks .. 8.00

Royal Rye La cse
Quarts.. 7.00
16 flasks. .. 7.50
32 flasks. .. 8.00
48 flasks. .. 8.50

Crème de Menthe .. .. .. " 90.00

Shield Rye — La cse
Quarts 6.00
16 flasks. 6.50
32 flasks. 7.00
48 half flasks.. .. .. 7.50

Jos. E. Seagram. — La cse
"Star".. .. ..
"Old Times"... .. ..
White Wheat... .. ..
No "83".. .. ..

Le gal
Old Times... .. ..
White Wheat... .. ..

Hiram Walker & Sons. — La cse
Canadian Club, 5 years old. qts.. 9.00
Canadian Club.. . . Flasks, 16s.. 9.50
Canadian Club. . ½ Flasks, 32s.. 10.00
Imperial .. .. qts.. 7.50
Imperial.. .. .. Flasks 16s.. 8.00
Imperial. . .. . ½ Flasks 32s.. 8.50

au gal.
Canadian Club—5 years old..... 3.60
Imperial. 2.90
Rye. . . . . 25 U. P.. .. .. .. 2.25
Malt. . . . . 25 U. P.. .. .. .. 2.25

Wilson — La cse
Empire Rye... .. .. qts.. 8.00
Empire Rye.. .. .. flasks.. 9.00
Empire Rye.. .. .. .. ½ flasks.. 10.00
Liquid Sunshine.. .. ..7.00 9.00
Moonlight.. .. .. qts.. 6.00
Moonlight. . . . . Flasks 16s.. 6.50
Moonlight. . . . . Flasks 32s.. 7.00
Moonlight. . . . . Flasks 36s.. 7.25
Moonlight. . . . . Flasks 64s.. 8.00

H. Corby Distillery Co. — La cse
I. X. L. . . . . qts. 8.07
Purity, Flasks, 32s 7.65
Purity, Flasks, 32s 7.65
Corby's Canadian Rye,.... qts 5.40
Corby's Canadian Rye, Flasks 32s 6.00
Corby's Whiskey Blanc . . qts. 5.50

WHISKEY ECOSSAIS

James Ainslie & Co. — 1 cse — 5 cses
O'Gilvie, quarts. 7.00 6.75
O'Gilvie, 24 flasks.. .. .. .. 7.75 7.50
O'Gilvie, Imperial quarts. .. 9.50 ....
Ainslie, Yellow label.. .. .. 9.00 ....
Ainslie, Ord. flasks. .. .. .. 10.25 ....
Ainslie, Imperial quarts .. .. 13.50 ....
Ainslie, White label .. .. .. 9.75 ....
Ainslie, Special.. .. .. 10.50 ....
Ainslie, Extra Special. .. .. 12.50 ....
Ainslie, Clynelish [Smoky]. 13.00 ....

John Begg — La cse
Capsule rouge 9.50
Capsule blanche 10.50
Capsule bleue 12.50
Special Reserve 18.00

Big Ben.
Quarts [10 years old] 11.00 10.75

Balmoral.
Quarts.... .... 7.50
Pts.... .... 8.50
24 flasks.. .... 8.50
12 Imp. Flasks.. .... 11.00
24 Imp. 1-2 flasks.. .. .. 11.50
Au gallon.. .. 6 à 7 O. P... 3.90 @ 4.25

Bulloch, Lade & Co. — La cse
Loch Katrine.. .. .. qts.. 7.50
Loch Katrine .. .. .. 32 Flasks.. 9.50
Loch Katrine. Imp. Qt. Flasks.. 11.00
Special White Label.. .. .. 9.50
Extra Special Gold Label.. .. .. 11.00

Burns, Leslie & Co.
Gleneil.. .. .. qts.. 6.00

Peter Dawson — La cse
Perfection... .. .. 9.75
Special.. .. .. 10.50
Extra Special.. .. .. 9.50
Liqueur.. .. .. 12.25
Old Curio, 20 years old 15.00

Au gallon.. .. .. 4.00 @ 7.00

John Dewar & Sons, Ltd. — La cse
Dominion Blend.. .. .. .. qts. 8.75
"Special". .... qts. 9.25
Blue Label.. .. .. qts.. 9.75
Special Liqueur [W. Label] qts.. 12.50
Extra Special Liqueur... .. qts.. 16.50
5 cses d'une sorte ou assorties, 25c la cse en moins.

Roderick Dhu — La cse
Quarts.... .... 9.50

Graham, Davy & Co. — La cse
Loch Carron. .. .. qts.. 6.50

Greenless Bros. — La cse
King Edward VII... Ext. Sp. qts.. 9.50
King Edward VII... Sp. Liq. qts.. 12.00

Griffiths, McAllister & Co.
Bonnie Doon
1 caisse.. .. .. 10.25
5 caisses.. .. .. 9.75
10 caisses.. .. .. 9.50

Glenfinnart
1 caisse. 10.75
5 caisses. 10.50
10 caisses.. .. .. 10.00

Haig & Haig — La cse
★★★... .. .. 9.50
★★★★★.... .... 15.00
Liqueur.. .. .. 16.00
Bleu Blanc Rouge.. .. .. 9.50

J. & R. Harvey. — La cse
R. O. S... .. .. 12.50
Fitz James.. .. .. 10.00
Hunting Stewart... .. .. 9.00
Jubilee.. .. .. 8.50
Old Scotch.. .. .. 7.50
Au gallon... .. .. 3.65 @ 5.50

Wm. Hay, Fairman & Co. — La cse
Hay's finest.. .. .. Sq. qts. 7.75
Hay's old .. .. Rd qts. 6.75
Hay's old.. .. .. 24 flasks 7.50
Hay's old .. .. 32 sq. flasks 7.50
Hay's old .. .. Imp. qts. flasks 10.00

D. Heilbron — La cse
Hillburn Blend.. .. .. qts.. 7.50
King's Liqueur.. .. .. qts.. 10.00

John Hopkins & Co. — La cse
"Old Mull" Blend... .. .. 9.50
"Navy Liqueur" V. O. S... .. .. 12.00

Melrose, Drover & Co. — Le gal
1 étoile. 4.00
2 étoiles... .. .. 4.25
3 étoiles... .. .. 4.50
4 étoiles... .. .. 4.75
5 étoiles... .. .. 5.00

Mitchell Bros. — La cse
Mullmore 12 Btles. .. .. .. qts.. 6.50
Mullmore 24 Imp. qts. Flasks.. 10.50
Glen Ogle 12 Btles rdes .. qts.. 8.00
Heather Dew 12 Btles. rdes qts.. 8.00
Heather Dew 12 Imp. Oval Flks. qts.. 11.25
Special Reserve 12 Btles. rdes.. 9.00
Finest Old Scotch 12 Btls. rds.. 12.50
Grey Beard 12 jars. Imp. qts.. 12.50
E. S. L. Decanters 9.50
Robert Dale, 12 qts. .. ..] 5.00

Au gal.
Old Scotch Proof .. .. .. Quarts. 3.50
Heather Dew Proof . .. Quarts. 3.65
Special Res. Scotch Proof. Qts. 4.00
Special Res. 15 U. P. .. Quarts. 3.50
Extra Spec. Liqueur Proof. Qts. 4.75

Wallace Moir,
Imperial Quarts. 12.00

Hugh McAdam & Co. — La cse
Imp. Oval qts. 7.50
Ord. Oval qts. 5.50
Ord. Oval pts. 6.50
24 Flasks, Stoppers 6.50
48 ½ Flasks, Stoppers 7.50

Hugh McAdam & Co.
32 Flasks, stoppers 7.00

Alex. McArthur & Co.
Quarts 7.50
Flasks 8.50
Imp. Quarts 11.00

D. P. McDonald & Sons. — La cse
Long John, extra quality. 10.00
Long John, exhibition. 12.50

James McNeil. — La cse
Imperial Oval.. .. .. qts.. .. .. .. 8.00
Quarts.. .. .. 6.00
Pints.. .. .. 7.00
24 flasks, Screw top. 7.00
32 flasks, Screw top. 7.50
48½ flasks, Screw top 8.00
5 cses à la fois, 25c. en moins.

Red Cross. — La cse
Quarts 6.25
24 Flasks 6.75
48 1-2 Flasks 7.75

John Robertson & Son — Le gal.
En douane Droits payés

O—Fine old	1,12	3.18
No 1—Fine Old . .	1.37	3.43
No 2—"Spécial" . .	1.62	3.68
No 3—Old Highland	1.90	3.96
No 4—Old Dundee .	2.22	4.28
No 5—Old Private John	2.65	4.71
No 6—Liqueur . . .	3.10	5.16
No 8—Dundee Finest	3.90	5.96

La cse.
Private [Stock] John Robertson 12.50
Duncan McIntosh 7.95

Robertson, Sanderson & Co.
"Glenleith" [8 years old]. la cse. 9.00
"Glenleith" 5 O. P. le gal. 4.75
"Glenleith" 15 U. P. le gal. 4.00
"Mountain Dew," full flavor. cse. 9.50

la cse
"Mountain Dew," cruchons terre. 8 Imp. qts. 12.00
"Mountain Dew," cruchons terre, 12 Imp. qts. 13.00
"Mountain Dew," 4 O. P.. le gal. 4.75
Special Liqueur .. [15 years old]. 12.50
Old Private Stock, [20 years old]. 17.50

Ian McPherson — le gal
Craigdhu... .. ..10 O. P.... 4.00
Dhuloch .. .. 9 O. P.... 4.10
Special Blend. . .. . 8 O. P.... 4.25
Special Blend.. .. .. ..15 U. P.... 3.75

Ross Glen. — La cse
12 Quarts.. .. .. 6.75
24 Flasks 7.75
32 Square Flasks.... .. .. 8.50
48 Square Flasks 8.00
12 Imp. Quart. .. Oval Flasks.... 10.50
24 Imp. Pint. ... Oval Flasks.... 11.00
48 Imp. ½ Pint .. Oval Flasks.... 12.50

Royal Lochnagar — La cse
O.. .. .. 9.50
OOO.. .. .. 10.00

Scotch Marchant — La cse
Special Old Highland Whisky. . 10.00
par 5 caisses.. .. .. 9.75
par 10 caisses 9.50

J. B. Sherriff & Co. — La cse
Old Islay.. .... 10.00
V. O. Islay.. .. .. 10.25
Islay, 10 o. p. au gallon.. .. .. .. 4.25
Islay V. O. preuve, au gallon.. .. 5.25

Whisky Ecossais
Strathcona 9.50

Stuart, Campbell, & Co.
Quarts.. .... 6.50
Flasks.... .... 7.50
1/2 Flasks.... .... 8.50
Imperial Quarts.. .. .. 9.50

John Walker & Sons. — La cse
Kilmarnock... .. .. 10.00

Wilson. — La cse
Braê-Mar.. .. .. qts.... 8.00

Braê-Mar. .. .. flasks.... 9.00
Braê-Mar.... .. .. .. ½ flasks.... 10.00

Wright & Greig. La cse
Premier. 12.00
Grand Liqueur.. .. .. 20.00

WHISKEY IRLANDAIS

E. & J. Burke. La cse
Quarts.. .. .. 8.50
Imperial Quart Flasks 12.00

Pat Fagan & Co. La cse
Quarts 8.50

Findlater. La cse
A 1.. .. .. 9.50

D. W. D. La cse
1 Shamrock.. .. .. 9.75
3 Shamrocks... .. .. 10.75

Wm. Hay, Fairman & Co. La cse
Hay's Old .. .. Rd qts. 6.75
Hay's Old.. .. .. 24 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. 32 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. .. Imp. qt. flasks. 10.00

Jamishannon... ... . 1.50

John Jameson & Son. La cse
1 étoile.. .. .. 9.5
3 etoiles. 11.25

William Jameson. La cse
1 harpe... ... . 9.75
3 harpes... .. .. 10.75

McConnell's
★ .. .. Qts. 9.00
★★★ .. .. Qts. 10.75
Special Liqueurs .. .. Qts. 12.50

Mitchell Bros. Ltd. La cse
Old Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 6.50
Spec. Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 9.00
Cruiskeen Lawn jars, Impl. Qts. 12.50
Aussi flasks et 1-2 flasks à avance ordinaire.

	Au gal.
Old Irish . .. . Quarts	3.65
Special Irish .. .. Quarts	4.75

Wm. O'Borne & Sons

12 Imperial Oval Quarts	9.00
12 Ordinary Quarts	6.50
24 Pints	7.50
24 Flasks, stoppers	7.50
48 1-2 Flasks, stoppers	8.50

Old Bushmill. La cse
★.... .... 9.50
★★★.... .... 12.00
Special Malt... .. .. 10.50

George Roe & Co. La cse
★ 9.75
★★★ 10.75
St-Kevin .. .. La cse. 8.00
Kilkenny. .. .. La cse. 6.50

SUJETS DE REFLEXION POUR LES DETAILLEURS

A cette époque de progrès, le succès dans un magasin dépend de nombreuses conditions. Tout d'abord, un bon magasin doit avoir, comme une bonne montre, un grand ressort, et ce grand ressort doit être un homme toujours en éveil, toujours attentif, pour que rien de ce qui se passe autour de lui ne lui échappe. Il doit être financier, bon juge des marchandises, homme d'affaires, calculateur, avoir un jugement sûr, être un homme qui ne manque jamais de profiter de toute occasion pour mener à bien ses affaires; il doit être un homme qui puisse se rendre agréable à tout le monde, un homme qui puisse donner ses ordres d'une manière aimable à ses employés, s'arrangeant de telle sorte que ceux-ci les exécutent avec plaisir.

En outre, le magasin devrait renfermer des marchandises de qualité, sur lesquelles le public puisse compter et ces marchandises devraient être manipulées par les vendeurs avec autant de soin que si chaque article était un jeune enfant. Les marchandises doivent être arrangées d'une manière convenable, de façon à ce qu'elles puissent tenter les acheteurs possibles, inviter les acheteurs probables et qu'elles s'imposent aux personnes qui en ont besoin. Ces marchandises doivent être aussi achetées avec discernement, suivant la demande probable qui se produira dans ce district spécial et suivant les débouchés que ce magasin modèle trouvera dans l'endroit où il est situé; car, nombreux sont les marchands de goût et remplis d'autres qualités, qui se sont ruinés par des achats trop forts, qui les privaient de place pour une nouveauté réellement méritoire au moment où cette nouveauté venait d'être produite.

Pour l'employé et pour le patron, la bonne tenue d'un magasin veut dire : bonne tenue du stock—chaque chose à sa place—chaque chose en bon ordre et dans un bon état de propreté; les rayons et les vitrines arrangés avec goût et artistiquement; les boîtes placées droites et d'aplomb sur les rayons, sans poussière et sans malpropreté; aucun espace vide sur les rayons. La bonne tenue d'un magasin signifie aussi publicité judicieuse; elle veut dire que chaque chose est faite en temps voulu, qu'on a apporté autant d'attention à l'achat de marchandises convenables qu'à leur vente; enfin, elle signifie un même prix pour tout le monde.

Le propriétaire d'un magasin en choisissant son personnel vendeur doit prendre grand soin d'employer avant tout des personnes, qui, par leurs bonnes manières, sont aptes à gagner la confiance du public. Un vendeur doit avant tout être un gentleman. Il doit avoir des manières recherchées, et meilleure est son instruction, plus grand, bien entendu, sera le succès qu'il est capable d'obtenir. Il doit être franc et absolument honnête dans ses actions. Il ne doit jamais permettre au public de penser qu'il est un snob; ce ne serait pas le fait d'un gentleman. Il doit pouvoir mettre ses clients à leur aise et leur faire sentir qu'ils sont les bienvenus. Il doit traiter chaque visiteur du magasin comme s'il le recevait dans sa propre maison. Il doit être poli et refléchi et cependant absolument homme d'affaires dans toutes les transactions.

Dans chaque département d'un magasin bien tenu, un système bien établi doit être la règle. Chaque article doit être exactement tel que représenté et, dans le cas du moindre mécontentement du client, il ne devrait y avoir aucun moment d'hésitation à changer l'article en question ou à en rembourser le prix.

QUAND FAUT-IL SUSPENDRE LE CREDIT ?

Le moment où il faut cesser de faire crédit à un client est une des plus sérieuses questions que le marchand de la campagne ait à envisager. Plus que toute autre cause, parmi les problèmes qu'un détailleur a à résoudre dans la gestion de son magasin, la cessation du crédit amène la production de mauvais comptes et la perte de bons comptes.

Les marchands qui vendent à crédit et qui réussissent le mieux dans leurs affaires sont ceux qui s'entendent distinctement avec le client dès l'ouverture du compte de ce dernier. Les comptes doivent être payés chaque semaine, chaque mois ou à une époque déterminée. Ces marchands ont établi une règle rigide, que l'on sait inviolable, à savoir que si les comptes ne sont pas payés à l'époque convenue, le crédit est coupé.

Il y a, bien entendu, des circonstances exceptionnelles, telles que récoltes manquées, décès, perte de travail et autres de même nature, où il est fait exception à la règle; mais même alors, il faut exercer un grand soin dans l'extension du crédit et les comptes devraient porter intérêt. Le marchand, en effet, a tout autant droit à l'intérêt de l'argent immobilisé par la vente de marchandises à crédit que le banquier a droit à l'intérêt de l'argent qu'il prête.

Le crédit est un mal nécessaire dans le commerce, dit "St Paul Trade Journal". Un marchand isolé, d'une petite ville peut réussir dans un commerce au comptant, mais tous les marchands d'une même ville ne le peuvent pas. Il faut qu'il y ait des affaires à crédit et le commerçant qui commence à faire crédit doit avoir un système bien établi et bien compris, sinon il s'apercevra bientôt que ses billets recevables mangent tous ses profits et font un trou dans son capital de réserve.

La seule règle sûre consiste à avoir un système, à faire une étude personnelle de chaque client et de son aptitude à payer, et à être strict et prompt dans les recouvrements, à exiger des billets pour les comptes dont la date d'échéance est passée et à fermer les comptes qui paraissent ne pouvoir pas être payés. Il vaut mieux perdre un client et une petite somme d'argent, qu'une forte somme et le client qui la doit par dessus le marché.

LA CULTURE DU TABAC

Etablissement des plantations.—Soins à donner à la plante pendant la période de végétation

(Suite).

L'épamprement débarrasse le pied de tabac des feuilles basses, sans qualité et sans poids, s'avariant facilement au contact du sol, qui ne peuvent que déprécier les récoltes et encombrer à la fois le planteur et le marché et sont, pendant la période végétative, le refuge de toutes sortes de parasites. Quand l'épamprement et l'écimage, qui doit être fait en même temps que lui sur chaque plante, sont effectués à bonne époque, on a une tige relativement courte, des feuilles supérieures bien développées, mûrissant bien et prenant un bon poids, c'est surtout de la dimension et de la bonne maturité des feuilles supérieures que dépend le rendement en poids d'une récolte.

Enfin, une plantation relativement serrée, en même temps qu'elle donne un rendement en poids plus considérable fournit des feuilles de développement plus égal, des produits plus fins de texture, plus légers et plus agréables de goût, en un mot de meilleure qualité.

Des ennemis du tabac.—Les plus importants parmi ces derniers sont le ver blanc ou larve du hanneton, et le ver gris.

Le ver blanc apparaît sur les plantations pendant les deux années qui suivent les invasions de hannetons. Quand la chasse qui doit être faite à l'insecte adulte n'a pas été suffisamment active les dégâts causés par la larve peuvent être considérables. La récolte des hannetons avant l'époque de la fécondation et de la ponte est à peu près le seul moyen pratique et efficace de combattre le fléau.

Le ver gris est peut-être plus redoutable encore. Il apparaît sur les terres sales et mal tenues et sur les défrichements de vieilles prairies. Le ver gris travaille près de la surface du sol, coupant la plante au collet. Ses ravages sont surtout considérables pendant les trois semaines qui suivent l'établissement de la plantation, et les cas ne sont pas rares où des champs entiers ont dû être complètement replantés. Quand la plante a pris un certain développement les dégâts du ver sont moins importants, car il ne peut couper la tige devenue assez résistante, et le plant peut être attaqué sans être détruit; même dans ce cas la végétation n'est jamais bien vigoureuse et il peut également arriver que la blessure faite à la tige soit la porte ouverte à certaines maladies contagieuses qui sont propagées par les insectes.

On peut lutter avantageusement contre le ver gris en répandant des herbes empoisonnées entre les rangées de la plantation. On recommande à cet effet la solution suivante: deux onces de vert de Paris pour dix gallons d'eau. Les herbes trempées dans cette solution sont répandues sur la plantation, à la nuit tombante, et les vers sont attirés à la fois par la fraîcheur qu'ils trouvent sous cet abri et par l'aliment qui leur est offert. On peut également répandre entre les rangées de la farine de maïs empoisonnée, à raison de une livre de vert de Paris pour 50 à 100 livres de farine, le mélange est légèrement humecté avec un peu d'eau parfois additionnée de mélasse; cet appât est préféré par le ver à l'herbe empoisonnée.

L'opération de l'empoisonnement des vers est plus efficace quand elle est faite avant que la plantation ne soit établie. Elle doit être parfois renouvelée, le ver gris apparaissant souvent deux fois au cours de l'été.

Il est inutile d'insister sur les précautions minutieuses exigées par la manipulation d'un produit aussi dangereux que le vert de Paris. Ce dernier doit être tenu soigneusement à l'écart de la volaille, du bétail et des enfants ou des personnes sans expérience.

M. Fouché, un des pionniers de la culture du tabac au Canada, a indiqué un autre moyen de détruire les insectes. Avant la plantation il étendait sur le sol une légère couche de paille ou d'herbes sèches sous laquelle les insectes se réfugient; en mettant le feu à cette couche de matières combustibles il a pu obtenir des cultures dans lesquelles la proportion de plantes manquantes était très faible.

La courtilière, ou taupe grillon, peut aussi causer d'importants dégâts. On ne peut guère recommander que la chasse directe, aussi active que possible. Ce destructeur apparaît en moins grand nombre que les insectes précités, mais il est agile et puissant et il n'est pas rare, dans des champs même d'une certaine étendue ou quelques courtilières ont élu domicile, de trouver une proportion considérable de pieds attaqués, parfois même au moment où ils sont en pleine végétation.

Quant aux chenilles qui s'attaquent au feuillage et qui, dans certaines contrées, dévastent complètement les plantations, une chasse active doit leur être faite, par les femmes et les enfants; on les trouve, pendant la journée, sur la face intérieure des feuilles. Quand les plantations infestées sont petites et proches des habitations on peut les abandonner aux incursions des volailles.

Des Maladies. — Ce sujet ne sera qu'effleuré dans cette note sommaire; le planteur devra cependant s'attacher à les découvrir afin de ne pas les propager.

La plus grave de toutes est la nielle, et l'on pourrait presque dire que c'est d'elle que dérivent toutes les autres, l'anthracnose ou chancre excepté.

Le premier symptôme de la nielle est une marbrure générale de la feuille, dont certaines parties deviennent d'un vert plus foncé que la teinte normale, tandis que d'autres, comme épuisées, deviennent plus jaunes.

Il est très facile de reconnaître la maladie en regardant les feuilles par réflexion ou par transparence.

Certaines places des parties jaunes se dessèchent vers la fin de la période végétative et il se forme des taches de rouille s'étendant rapidement et traversant complètement les tissus.

Dans certains cas les parties jaunes se colorent davantage, et semblent rougeâtres, la feuille a vaguement l'apparence du marbre, ce qui a fait donner le nom de maladie de la mosaïque à une forme avancée de la nielle. La feuille se boursouffle généralement

quand la maladie de la mosaïque prend une forme très accentuée.

Le *Chancre* ou anthracnose, se décèle facilement par l'aspect jaunâtre des plants atteints. En regardant le pied de tabac de plus près on remarque, sur certaines parties de la tige, ou le long des nervures des feuilles, des parties molles et d'un noir livide qui sont le chancre proprement dit. Quand le chancre se forme à l'intersection de deux nervures le parenchyme de la feuille est lui-même envahi. Une plante anthracnosée peut, vers la fin de son évolution, présenter les mêmes caractères qu'une plante niellée: marbrure des tissus de la feuille et rouille abondante.

Ces maladies sont contagieuses, elles se transmettent facilement par des piqures d'insectes et par l'écimage et l'ébourgeonnement.

Il a été remarqué qu'un pied de semis sain, planté sur une parcelle de fumier non divisé est presque toujours attaqué par la nielle.

Les fumures trop azotées peuvent prédisposer le tabac à prendre la nielle, cet inconvénient sera rarement le cas, car, plus souvent, les fumures ne sont pas assez abondantes.

Si la nielle ou le chancre sont localisés sur un petit nombre de plantes, le mieux est d'extraire celles-ci le plus tôt possible et de les brûler. Dans le cas où la maladie serait plus généralisée, le planteur devra éviter de la transporter lui-même sur les pieds sains. A cet effet, les opérations de l'écimage et de l'ébourgeonnement doivent être faites séparément, sur les pieds sains d'abord, sur les pieds malades ensuite.

Tout plant de tabac malade doit être récolté avant complète maturité et séché à part.

Un semis dont le terreau est trop riche en azote peut donner du plant qui, tout en ne présentant aucune trace de maladie sur la couche, niellera rapidement; à plus forte raison doit-on éviter d'utiliser du plant qui aurait présenté sur le semis même les marbrures significatives de la nielle, dans ce cas la couche totale doit être mise au rebut.

La rouille proprement dite est une maladie qui apparaît sous la forme de petites lentilles brunes, rarement très larges, et disséminées, en plus ou moins grande abondance, sur toute l'étendue de la feuille. Les taches de rouille s'accroissent peu et la maladie, qui semble surtout due à des causes physiques (on la constate surtout quand la fin de l'été est marquée par des alternatives de pluie et de fortes chaleurs), ne semble pas être contagieuse.

La rouille simple cause beaucoup moins de dégâts que la nielle, certains industriels même recherchent les feuilles moyennement rouillées qu'ils utilisent pour des robes de cigares qui sont appréciées par quelques fumeurs.

La rouille simple apparaît presque généralement sur les tabacs qu'on laisse mûrir d'une façon exagérée.

Porte - Graine. — La culture des porte - graines doit être faite avec le plus grand soin. En effet l'abâtardissement et la dégénérescence de la meilleure variété peuvent être la conséquence d'une culture mal faite, tandis que le choix judicieux des plantes reproductrices et une bonne sélection de la semence peuvent conduire à l'amélioration d'un type.

Les planteurs canadiens se fournissent généralement de graine chez les producteurs des Etats-Unis. Cette pratique est sage et il y a probablement lieu de la continuer; cependant certaines variétés à maturité précoce, le Quesnel en est un exemple, peuvent fournir facilement de bonnes semences et il y a lieu de s'en occuper d'autant plus qu'elles ne sont guère cultivées en dehors du Canada.

F. Charlan.

(A suivre).

La publicité, c'est la multiplication des ventes.

Rien de Comparable

HOGEN-MOGEN 5c

pour le PRIX

ROYAL SPORT 10c

Notre production augmente sans cesse . . . . . .
Donnez-nous un ordre d'essai et vous saurez pourquoi.

The Sherbrooke Cigar Co., - Sherbrooke, P. Q.

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

THE AMERICAN TOBACCO CO. OF CANADA

Cigarettes.	Par mille
Richmond Straith Cut No 1, 10s.	12.00
Pet, 1/10..	12.00
Sweet Caporal, en boîtes de 10....	8.50
Athlete, boîtes de 10 ou pqts 10s	8.50
Old Judge, en boîtes de 10s..	8.50
Majestic, 20s..	8.25
New Light, [tout tabac] 10s..	8.50
Sub Rosa [tout tabac]	8.50
Derby en pqts de 6 [600] 3.93; 10s	6.55
Old Gold, 6s (600) 3.78; 1/10s...	6.30
Prince, 7, [700] 4.02; 10s..	5.75
Sweet Sixteen, pqts, 7s, 4.02; 10s.	5.75
Murad, Turques, bouts en papier	12.00
Mogul, Turques, bouts en papier ou en liège	12.00
Mogul Magnums, bouts en papier.	16.00
Dardanelles [Turques] bouts en papier 12.25, en liège ou argent.	12.50
Yildiz [Turques] Bouts en or, 10s.	15.00
Yildiz Magnums, Bouts en papier, en liège ou en or, 10s. et 100s.	20.00
Virginia Brights, bte de 600, 3.50 .	5.83
High Admiral, 10s....	7.00
Gloria, 7s [700] 4.02; 10s..	5.75
Guinea Gold..	12.00
Otto de Rose, 10s..	12.50

Tabacs à cigarettes.	La lb.
B. C. No 1, pqts, 1/12, btes 5 lbs..	1.00
Puritan, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Athlete, boîtes ou paquets, 1/12s, boîtes 5 lbs....	.90
Derby, en tins, ¼s....	.95
Vanity Fair, pqts, 1/8s, btes 5 lbs.	1.20
Sultana, pqts, 1/12s, btes 5 lbs...	1.00
" ½ & 1 lb, pqts, btes 5 lbs.	.96
Gloria, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Southern Straight Cut, paquets, 1/12s, btes 5 lbs....	.85
Old Judge, pqts, 1/9s, btes 5 lbs.	1.45
Sweet Caporal, pqts 1/13s, btes 2 lbs....	1.15
Houde's Straight Cut No 1, pqts, 1/12s, boîtes 5 lbs....	1.00
Dufferin, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Le Caporal, pqts, 1/12s, btes 5 lbs	1.00
Harem [Turque], pqts, 1/16s, btes 5 lbs....	1.35
Kiosk [Turque], paquets, 1/16..	1.92

Tabacs coupés à fumer.	La lb.
Old Chum —	
En tins, 1/6s....	1.00
En tins, ½ lb....	.85
En tins, 1 lb...	.85
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs....	.85
En sacs, 1/5s, btes 5 lbs..	.97
Puritan Cut Plug —	
Pqts. 1/11s, boîtes 5 lbs..	.85
En tins, ½ et ¼ lbs.	.85
En tins, 1/5s....	.93
En tins, 1 lb..	.83
Full Dress —	
En tins, 1/5 et 1/2 lbs..	.95
Meerschaum —	
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs..	.82
En tins, 1/2 lb....	.84
En sacs 1/5 btes 5 lbs	.92
Ritchie's Smoking Mixture.	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
En tins, 1/4 lb..	.95
Ritchie's Cut Plug —	
Pqts, 1/16s et 1/9s, btes 5 lbs..	.71
Cut Cavendish —	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
Durham —	
En sacs, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
En sacs, 1/6s, btes 5 lbs..	1.00
En drums, 1 lb....	1.00
Virginity — drums, 1 lb...	1.25
Unique —	
Pqts, 1/15s, boîtes 5 lbs..	.65
Pqts, 1 lb, boîtes 5 lbs..	.61
Pqts, 1/2 lb., boîtes 5 lbs..	.60
Lord Stanley — tins, 1/2 lb..	1.05
Hand Cut Virginia — tins, 1/4 lb..	1.00
Duke's Mixture —	
Pqts, 1/10 lb, cartoons 2 lb..	.82
Perique Mixture —	
En tins, 1 lb. et 1/2 lb....	1.15
Athlete Smoking Mixture —	
1/2 and 1/4 lb. tins....	1.35
Pure Perique —	
1/4 & 1/2 lb. tins & 1 lb. pcks.	1.75
St. Leger — 1/2 & 1/4 lb. tins & 1/10 sacs....	1.20
P. X X X —	
1 lb. tins....	.95
1/2 lb. tins....	1.00
1/5 tins....	1.00
Handy Cut Plug —	
1/5 pouches, 5 lbs boxes.	.90
1/2 lb. jars..	.90
Old Virginia —	
1 lb. tins....	.78
1/2 lb. tins....	.80
1-16 & 1-9 pcks, 5 lb. boxes...	.72
1 lb. & ½ lb. pcks, 5 lb. boxes..	.72
Morning Dew Flake Cut —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes..	.82
1-6 tins....	1.00
½ lb. tins....	.94
1-5 bags....	.88
Blue Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes.	.83
Favorite — ½ lb. tins....	.69
Champaign Cut Plug —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
Khaki —	
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins.	.96
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
Red Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.83
Sweet Bouquet —	
¼ lb. tins....	1.36
½ lb. tins....	1.25
Maryland —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.78
¼ lb. tins....	.78
Gold Star —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
M. P. [Perique Mixture].	
1-11 & 1-5 pcks, 5 lb. boxes..	.88
Houde's Celebrated Mixture —	
1-8 tins....	1.35
Gold Crest Mixture —	
¼ & ½ lb. tins....	1.35
Gold Dust —	
1-10 bags, 5 lb. boxes....	.88
1-12 bags, 5 lb. boxes....	.90
A. T. C. Mixture à fumer —	
En tins, 1/4 lb.	1.40
En tins, 1-8 lb.	1.45
Social Mixture	
Pqts 1-10 btes 5 lbs	.75
En tins, 1-2 lb.	.75
Seal of North Carolina —	
En tins de ¼ et ½ lbs....	1.05
En sacs, 1-6 s, btes 5 lbs...	1.05
1/12, 1/8 & 1/4s, pqts, btes 5 lbs	.95
Old Gold —	
1/12s et 1/8s, pqts, btes 5 lbs..	.95
En tins, ¼s....	1.05
Pqts, ¼s, btes 6 lbs.	.95
En jares, ½ lb....	1.05

Tabacs Ogden	La lb.
Beeswing —	
Tins décorées, 1s	1.10
½ lb. tins, 4 lb. cartoons.	1.15
¼ lb. tins, 4 lb. cartoons	1.18
1-8 pcks. 1 lb. cartoons	1.18
1-16 pcks. 1 lb. cartoons.	1.25
Ogden's Navy Mixture —	
1-8 & 1-4 lb. tins, 5 lb. cartoons.	1.26
Turret Navy Cut —	
¼ lb. tins, 5 lb. cartoons.	
Mild	1.36
Medium	1.22
Full	1.22
1-8 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.40
Medium	1.26
Full	1.26
1-16 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.50
Medium	1.32
Full	1.32

Tabacs américains à fumer	La lb.
Pride of Virginia —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons	1.30
Old English Curve Cut —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons.	1.35
Bull Durham —	
1-10 sacs, 1-25; 1-16 sacs, in 5 lb. cartoons..	1.25
A. T. C. Navy Cut —	
1-5 lb. tins, 2 lb. cartoons....	
[Mild Medium or Full Strength]	1.32
Duke's Mixture —	
1-10 bags, 5 lbs. cartoons	1.08
Richmond Gem Curly Cut —	
1-8 pcks., 5 lbs. cartoons	1.43
1-4 pcks., 2 lbs. cartoons	1.60
Veteran —	
1-6 pcks., 5 lb. cartoons....	1.05
Honest —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Ivanhoe —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Rose Leaf [Fine Cut Chewing] —	
1 lb. pcks., 5 lb. drums	1.22

Tabacs américains à chiquer plugs	
Battle Ax — 12 lbs caddies	.86
Piper Heidsieck—10 lbs caddies	1.20
Piper Heidsieck—7 lbs. caddies.	1.15
Horseshoe — 12 lbs. caddies	.99

THE EMPIRE TOBACCO COMPANY.

Tabacs à chiquer.	
Bobs, 6s, cads 20 lbs., ½ cads 12 lbs.	45
Bobs, 12s, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs.	45
Bobs, 10 oz. bars, 6½ cuts to lb, ½ butts, 10 lbs.	45
Currency, 12 oz. bars, 12 cuts to lb, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs,	46
Currency Navy, 2 x 4, 6½s to lb, ½ butts, 11 lbs.	46
Currency Navy, 12 to lb, ½ cads, 12 lbs.	46
Old Fox, 12s, butts 24 lbs, ½ butts 12 lbs.	48
Pay Roll, 10⅔ oz. bars, 5 cuts to the bar, 7½ cuts to lb, butts 20 lbs.	56
Pay Roll, 2 x 3, 7 to lb, 22 lbs. cads & 12 lbs ½ cads.	56
Pay Roll, 6⅔ oz. bars, [thin]. 7½ spaces to the lb. boxes, 5 lbs..	56
Stag,	45

Tabacs à fumer.	
Empire, 4s., 6s., 12s.	46
Rosebud, 11½ oz. bars, 7 cuts to lb butts, 20 lbs., boxes, 5 lbs.	51
Amber, 8s, and 3s....	60
Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 17 lbs, butts..	50

Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 8 1-2 lbs. 1-2 Butts 50
Hudson, 8s cads, 20 lbs. 53
Pacific, 8s cads, 20 lbs. 53

JOSEPH COTE, QUEBEC.

Cigares	Le mille
Côté's Fine Cheroots. . . 1/10....	15.00
Quebec Queen.. .. ..1/20....	15.00
V. H. C..... ....1/20....	25.00
My Best.... ....1/20....	25.00
Doctor Faust... .. ..1/20....	28.00
Doctor Faust . . . .1/40....	30.00
St-Louis [union].. .. .. ..1/20....	33.00
St-Louis [union].. .. .. ..1/40....	35.00
Martin [union].. .. .. .1/20....	35.00
Havana Second . . . .1/20....	35.00
Champlain .. ..1/20....	35.00
Champlain . .. . .1/40....	36.00
V. C. [Union].. ....1/20....	36.00
Martha [union].. .. .. .1/20....	55.00
El Sergeant Premium . 1/20....	55.00
El Sergeant Premium . . 1/40....	55.00
El Sergeant R. V. C.. .. ..1/10....	$60.00
J.C. Cl. Havane, Puritanos 1/20....	75.00

TABACS CANADIENS EN FEUILLES

Balles

Connecticut. . .25 et 50	1905	0.12	0.14
Grand Havane . . . 50	1902	0.18	0.20
Grand Havane B. . .50	1905	0.14	0.15
Parfum d'Italie A. . 25	1905	0.30	0.32
Petit Canadien . . . 25	1904	0.25	0.27
Petite Plug 1-4 . .	1905	0.12	0.13
Quesnel A. 25	1905	0.35	0.37
Quesnel B. 25	1905	0.35	0.37
Quesnel D. 25	1905	0.30	0.32
Quesnel L. 25	1905	0.30	0.32
Quesnel Rouleau 1s . .	1905	0.35	0.37
Roll No. 40, 1/4		0.32	0.34
Rouge B. 25	98/05	0.22	0.24
Rouge G. 25	1900	0.20	0.22
Rouge Quesnel B. . 25	1904	0.25	0.27
Rouge Quesnel Rouleau 1s	1905	0.32	0.34
Rouge Quesnel Rouleau 1/2	1905	0.35	0.37
Spanish	1904	0.16	0.18
Spread Leaf.	1905	0.13	0.15
S. Nouveau	1905	0.15	0.17
S. Vieux	04/05	0.18	0.20
Zimmer Spanish. . . .	1902	0.18	.020

Tabac coupé canadien.

Petit Havane, 1/3 boîtes 10 lbs.. 48
Petit Havane, 1-12, 1-6 boîtes 10 lbs. 48
Quesnel, 1/9, boîtes 5 lbs. 65
Quesnel, 1/4, boîtes 5 lbs. 60
Quesnel, 1/2, quantité à volonté.. .. 60
Côté's choice mixture, 1/4 tin.. 75
Côté's choice mixture, 1/2 tin.. 70
Côté's choice mixture, 1 lb.. 65
Tabac en poudre: Rose, 32 cts.; Rose et Fève, 36 cts.; Fève, 38 cts.; Rose Extra, 38 cts.; Râpé, $1.25.

F. X. ST-CHARLES & CIE, MONTREAL

Tabacs de la Régie française.

Paquet papier gris .. .. .. 40 Gr. .12
Paquet papier gris .. .. 100 Gr. .36
Paquet papier jaune.. .. .. 40 Gr. .16
Paquet papier jaune.. .. .. 50 Gr. .17

Tabac à priser.

Poudre ordinaire.. .. .. .. 200 Gr. 1.25
Poudre ordinaire.. .. .. .. 500 Gr. 1.25

LA VALEUR D'UNE ERREUR

Une erreur peut être la base du succès, si on met en pratique un système. Le secret pour cela est simple: ne faites jamais deux fois la même erreur.

Peu importe le genre d'erreur—fausse orthographe du nom d'un client, erreur de tenue de livres, promesse non tenue—c'est un bien précieux pour vos affaires, si vous vous conformez à la règle suivante: Ne faites jamais deux fois la même erreur.

Que les erreurs commisses servent à mettre au point vos méthodes en affaires, dit "System", et que vos méthodes empêchent le retour d'erreurs de la même espèce. Quand vous découvrez une erreur, mettez-vous à l'étude et ajustez le système qui règne dans votre établissement de manière à empêcher la répétition de cette erreur. Vous ne pouvez pas laissez la même erreur se commettre deux fois.

L'adoption d'un système empêchera non seulement vos propres erreurs, mais celles de ceux qui sont au-dessus de vous et de vos inférieurs. La valeur d'une erreur est triplée quand elle sert à perfectionner un système. Mais ne commettez pas deux fois la même erreur.

Affichez sur les murs de votre magasin, étalez pompeusement sur votre porte, encadrez et placez au-dessus de votre pupitre; parlez à votre sténographe, pensez vous-même et réfléchissez constamment à cet unique secret du système, à ce point essentiel au succès: Ne faites pas deux fois la même erreur.

L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.

NOUVELLE MANUFACTURE A MONTREAL

La American Tobacco Co. Limited du Canada est en train de faire construire une nouvelle manufacture, rues St-Antoine, Bourget et Annie. Les plans comprennent une bâtisse principale, pour la manufacture, s'étendant à 185 et 120 pieds sur la 1ère et la seconde rue avec une profondeur de 65 pieds. En outre, il y aura deux constructions à deux étages, une usine pour fournir la force motrice avec cheminée et écurie; le bâtiment principal aura cinq étages et sera construit de telle façon que deux étages additionnels pourront être ajoutés quand le besoin s'en fera sentir.

Toute la construction sera en béton armé et quand elle sera terminée, ce sera le travail de ce genre le plus remarquable à Montréal. L'adoption de la part des propriétaires de cette forme de construction est due au désir d'établir une série de bâtiments absolument à l'épreuve du feu. Depuis le désastre de San Francisco ils ont acquis la conviction que le béton armé est le matériel qui répondrait à leur but et, pour assurer la rapidité de la construction, ils ont donné leur contrat à la Dominion Enginneering & Construction Co. Limited, de cette ville, dont Mr. Randolph MacDonald, président de la Sovereign Bank, est président et Mr. Henry Holgate, l'homme bien connu, qui fait autorité en matière de constructions en béton, est vice-président. Le contrat a été établi sur une base de prix coûtant, augmenté d'une somme fixe, c'est-à-dire que le profit de l'entrepreneur a été fixé avant que le travail ne soit commencé. Avec une forme de contrat comme celle-là, il est de l'intérêt de l'entrepreneur de terminer le travail aussi rapidement que possible, de manière à pouvoir ensuite s'occuper d'autre chose. Ceci revient à placer à la disposition des propriétaires une organisation dans laquelle l'entrepreneur agit comme chef de département et le propriétaire comme patron.

Le système Gilbreth employé dans ce genre de contrat fournit une organisation dont dépendent la rapidité, l'efficacité du travail et son bas prix. Le système Gilbreth n'est ni plus ni moins que l'application d'efforts systématisés appliqués à une compagnie de construction. La manufacture Lowney, située dans cette ville est un exemple de travail fait d'après ce système. Elle a été terminée 56 jours après que le travail a été commencé. La nouvelle manufacture dont il est question ici devrait pouvoir être occupée dans 150 jours. Les architectes sont MM. Findlay & McGregor. L'armature du béton sera spécialement conçue pour faire face à tous les besoins rencontrés dans les différentes structures et la American Tobacco Co. pense que, de cette manière, elle peut obtenir les meilleurs résultats.

La vente des cigares HogenMogen à 5c. et Royal Sport à 10c., augmente d'une manière soutenue. Il y a à cela une raison, c'est que la qualité supérieure de ces cigares n'a pas varié depuis qu'ils ont été mis sur le marché. Ils sont excellents aujourd'hui comme ils l'étaient au début. C'est pourquoi la Sherbrooke Cigar Co. augmente sans cesse sa production pour faire face à une demande en progression constante.

Quelques personnes jettent des cris dans leur annonce. Le public note la chose et évite la calamité en se tenant hors de portée de la zone dangereuse — le magasin de l'homme déplaisant.

$50,000 de Beaux et Excellents Articles de Fumeurs

A VENDRE A BON MARCHÉ.

Ci-suit la nomenclature d'une partie de ces articles: Pipes tout en bruyère, avec et sans étuis, monture en argent ou en or; Fume cigaree et Fumo-Cigarette, avec montures de fantaisie des plus nouvelles; Sacs à tabac en cuir, chamois et caoutchouc de toutes sortes; Bouquins d'ambre et de caoutchouc pour réparer les pipes; immense assortiment de Cannes dans tous les prix et pour tous les goûts. J'ai toujours en stock, en plus des articles mentionnés, de 400,000 à 500,000 Cigares, tant Domestiques qu'Importés, que j'achète à des conditions assez avantageuses, pour défier toute compétition. La vente annuelle de 400,000 lbs de Tabacs Canadiens en feuilles est une preuve évidente, que je suis en relations continuelles avec les meilleurs planteurs, et que je puis fournir d'excellentes variétés. Visite ou correspondance de toutes les parties du Dominion, recevront mon attention immédiate.

JOS. COTÉ

Importateur de Pipes et Marchand de Tabacs en Gros

186-188 RUE ST-PAUL

Entrepôt, 119 rue St-André, QUEBEC. Phone 1272.

SUCCURSALE sous le nom de "El Sergeant Cigar Store,"

179 rue St-Joseph, QUEBEC,

Phone 2097.

Cigarettes

"SWEET CAPORAL"

La forme la plus pure sous laquelle le tabac peut être fumé.

"LANCET."

MONTREAL
VOL. V

SEPTEMBRE 1906
No 9

LIQUEURS ET TABACS

LIQUORS & TOBACCOS

Le Nouveau Cigare

"DIXIE"

Est destiné a devenir le
Cigar Favori du Pays.

Manufacture par
MILLER & LOCKWELL
QUEBEC.

Ce journal est publié par la "Compagnie de Publications Commerciales," Montréal.

MAISON ETABLIE EN 1827

LA MARQUE LA PLUS ANCIENNE

ROBERTSON'S

SCOTCH WHISKY

Distillerie Coleburn-Glenlivet
Elgin, Ecosse.

Malt d'Orge
Uniquement

VINS DE PORT ET SHERRIES DE FEUERHEERD

Spécialités : { PORT COMMENDADOR.
SHERRY EMPERADOR.

Port en fûts des Marques de cette Firme Renommée expédié en Bond, F. O. B., directement d'Oporto, à partir de $155.00 par Pipe de 115 gallons ; $80.00 (Hogsheads 56 gallons) ; $45.00 (Quarts 28 gallons) ; $28.00 (Octaves 14 gallons).

Les premiers et les plus forts expéditeurs au Canada de PORT et de SHERRY de Haute Qualité.

Gérant-Général pour le Canada :

HENRY O. WOOTTEN

41, rue des COMMUNES, MONTREAL.

LIQUEURS

LIQUEURS ET TABACS—Revue Mensuelle publiée par la Compagnie de Publications Commerciales (The Trades, Publishing Co'y), 25 rue Saint Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance. France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration. Il ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arréra-es et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toute communication simplement comme suit: **LIQUEURS ET TABACS, MONTREAL, Canada.**

Organe officiel de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal.
Official organ of the Licensed Victuallers' Association of the City of Montreal.

VOL. V MONTREAL, SEPTEMBRE 1906. No 9

Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal : : : :

Incorporée en Juin 1884.

VICTOR LEMAY
PRESIDENT

L. A. LAPOINTE
SECRETAIRE

DIRECTEURS

H. A. DANSEREAU,
NAZAIRE GAUTHIER
JOS. BARITEAU,
NAP. TREMBLAY.
A. J. AYOTTE,
EUG. MASSE,

ANDREW J. DAWES,
LAWRENCE A. WILSON,
E. L. ETHIER, A. BLONDIN,
PRES. HON.

JAS. McCARREY
VICE-PRES.

VICTOR BOUGIE
TRESORIER

AVISEURS :
Maire H. A. EKERS,
Ech. C. ROBILLARD,
MM. THOS. KINSELLA,
H. LAPORTE,
Ex-Maire.
JOS. LAMARCHE,
J. ED. QUINTAL,
J. M. FORTIER,
JOS. TASSÉ,

Licensed Victuallers' Association of Montreal: : : : :

Incorporated June, 1884.

Aviseurs Légaux : MM. J. L. PERRON, ET P. G. MARTINEAU,
Auditeurs : F. A. CHAGNON, et MORTIMER HUSHION.

TELEPHONES : { *BELL MAIN 4187,* *DES MARCHANDS 621.*

BUREAU : 66 RUE ST-JACQUES.

MONTRÉAL, Juillet 1906.

AUX MEMBRES

Messieurs,—J'ai l'honneur de vous informer que, jusqu'à cette date, les membres affiliés et les maisons d'affaires suivantes sont en règle avec l'Association pour l'année 1906, à savoir :

BRASSEURS — BREWERS

MM. Dawes & Co.
" Wm. Dow & Co.
" J. H. & R. Molson Bros.
" Canadian Breweries, Ltd.

Agents de Brasseries—Brewery Agents.

MM. P. L. N. Beaudry, (Labatt's).
" Geo. Sorgius.
" Ferd. Paquette.

Mfrs d'Eaux Gazeuses — Ærated Water Mfrs.

MM. C. Robillard & Cie.
" Goulet & frère.
" J. Christin & Cie.

MONTREAL, July 1906.

TO MEMBERS

Sirs,—I have the honor to inform you that up to date the following Business Firms and affiliated members are in good standing with the Association, for the year 1906, viz :

VINS ET LIQUEURS—WINES & LIQUORS

MM. Lawrence A. Wilson Co. Limited.
" F. X. St. Charles & Cie.
" J. M. Douglas & Co, (a'ts, John Dewar & Sons, ld)
" Boivin, Wilson & Cie.
" Hudon, Hébert & Cie.
" D. Masson & Cie.
" N. Quintal & Fils.
" L. Chaput, Fils & Cie.
" H. O. Wootten, Mgr. (J. Robertson & Son, Ltd.)
" Wm Farrell Ltd.
" Meagher Bros. Co.
" Laporte, Martin & Cie, Ltée.
" Mathieu Frères
" Motard, Fils & Sénécal.
" F. Arpin & Cie, Marieville.
" Gillespies & Co., (Agt., E. W. Parker.)

DIVERS — MISCELLANEOUS

MM. Chs. C. DeLorimier, fleuriste.
" Gilbert Tibert, H. de T., Beauharnois.
" R. P. Laprairie, Voyageur.
" Paul Blouin, Mch. Tailleur.
" Adolphe Lemay, Ent. P. Funèbres.
" Otto Zepf., Mch. de Bouchons.
" F. E. Fontaine, Agent de Publicité.
" C. E. Thibault, Ent. Plombier.
" Alfred Richard, Maître-Boucher.
" Thos. Burdett, Pompes à Bière, etc.

MARCHANDS — MERCHANTS

MM. L. Bécigneul, (Lake Megantic.)
" H. H. Guay, Victoriaville.
" P. Simard, St Jérôme.
" Siméon Beaudin, Valleyfield.

COMPTABLES-ACCOUNTANTS

M. Alex. Desmarteau.

AVIS

Chaque mois vous serez avisés des maisons d'affaires additionnelles qui se seront mises en règle avec l'Association.

Les Membres Licenciés (Hôteliers et Restaurateurs) sont priés d'exiger de leurs fournisseurs les certificats d'affiliation, émis par l'Association, afin qu'ils se qualifient s'ils ne l'ont pas fait déjà.

A moins de circonstances absolues, les Membres Licenciés, dans tous les cas, ne devraient acheter que de ceux du Commerce qui sont membres en règle avec l'Association.

ORGANE OFFICIEL

Tout membre de l'Association de Montréal ou de la Fédération de la Province a droit à une copie gratuite du Journal " Liqueurs et Tabacs," et, au cas de non livraison, avis devra être donné au Secrétaire.

LES CONTRIBUTIONS DE 1906 SONT MAINTENANT DUES

J'ai l'honneur d'être, Messieurs,
Votre Obéissant Serviteur,

L. A. LAPOINTE,
Secrétaire.

DISTILLATEUR — DISTILLER

M. H. Corby.

EMBOUTEILLEURS---BOTTLERS

MM. Thos. Kinsella.
" John Bishop.

Extraits de Bœuf, etc.—Beef Extracts, etc.

MM. Bovril Limited—Fluid Beef.
" Colonial Fluid Beef.

Fabricants de Cigares—Cigar Manufacturers

MM. P. Chaput, (La Champagne).
" The Tucket Cigar Co. (Hamilton).
" Armand Larue.
" E. N. Cusson.
" V. Forest.
" L. O. Grothé & Cie.
" Z. Davis.
" Harris, Harkness & Co.
" Arthur Brodeur, Rep. John McGee & Sons.

NOTICE

Each month you will be notified of the additional Business Houses which will be in good standing with the Association.

The Licensed Members (Hotel and Restaurant keepers) are requested to ask from their furnishers, certificates of affiliation, issued by the Association, so that they may qualify themselves if they have not done so already.

Unless circumstances absolutely prevent it, License Holders, in all cases, should only purchase from those in the Trade who are Members in good standing with the Association.

OFFICIAL ORGAN

All Members of the Licensed Victuallers' Association of Montreal or the Federation of the Province are entitled to a free copy of the Newspaper " Liqueurs et Tabacs" and, in case of no delivery notice of the fact should be given to the Secretary.

FEES ARE NOW DUE FOR 1906

I have the honor to be, Sirs,
Yours truly,

L. A. LAPOINTE,
Secretary.

ASSEMBLEE DU BUREAU DE DIRECTION DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES DE VINS ET LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL.

A une assemblée du bureau de Direction de l'Association, tenue le 1er août, sous la présidence de M. Victor Lemay.

Etaient présents: MM. James McCarrey, Victor Bougie, Nap. Tremblay, H. A. Dansereau, Jos. Bariteau, Aug. Masse, A. J. Ayotte, et le secrétaire.

Ont été soumises et lues les correspondances suivantes de MM. Napoléon Paul Bissonnette, secrétaire de l'Association des Débitants de Liqueurs de la cité de Québec, Re Conférence entre les deux Associations; de C. Laplante, Re Excursion; de S. Baudin, Re Contribution; de "Liqueurs & Tabacs", Re Excursion.

Il est proposé par M. Victor Bougie, secondé par M. Nap. Tremblay, que les personnes suivantes soient admises membres de l'Association:

MM. J. A. Aumais, hôtelier, 551 St-Laurent; J. Avila St-Pierre, hôtelier, 231 des Seigneurs; Trefflé Roy, hôtelier, 778 Notre-Dame Ouest; Gus. Bourassa, hôtelier, 25 Côte St-Lambert; Edm. Delcourt, hôtelier, 1523 Ste-Catherine Est ; J. J. Martin, hôtelier, 1450 Ste-Catherine Est; Philippe Roussel, hôtelier, 693 Ontario Est; Venance Théorêt, hôtelier, 673 St-Laurent.

Adopté à l'unanimité.

Les résignations des membres suivants sont acceptées: MM. Geo. Bouchard, E. Miron, Z. Bourdeau et C. Gagnon.

Il est résolu de rayer de la liste des membres le nom de Ed. Delcourt, décédé.

Est soumise et lue une lettre de M. J. Quinlan, agent du Grand-Tronc, informant l'Association qu'il regrette beaucoup de ne pouvoir procurer le bateau pour l'excursion à l'Ile aux Noix, tel que convenu [mercredi, 8 août]. Il suggère de prendre une autre direction pour l'excursion.

Cette question étant discutée, il est résolu à l'unanimité d'autoriser MM. McCarrey et Bougie de faire avec M. Quinlan tout autre arrangement possible, afin que l'Association puisse faire son excursion annuelle le même jour et à la même heure, à tout autre lieu et place qu'ils jugeront à propos dans la circonstance.

Plusieurs comptes sont approuvés.

Puis l'assemblée s'ajourne.

BOARD OF DIRECTORS' MEETING OF THE LICENSED VICTUALLERS ASSOCIATION OF MONTREAL.

A meeting was held August 1st 1906, Mr. V. Lemay in the chair; were also presents: Messrs. J. McCarrey, Victor Bougie, N. Tremblay, H. A. Dansereau, Jos. Bariteau, Eug. Masse, A. J. Ayotte and the Secretary.

LES WHISKIES

Par décret Royal, Fournisseur de
Sa Majesté le Roi Edward.

Dominent le Monde

60 MEDAILLES

DE DEWAR

J. M. DOUGLAS & CO.,

MONTREAL, AGENTS.

Following letters are submitted from M. N. P. Bissonnette, Secretary of the Quebec City Licensed Victuallers Association; from C. Laplante re Excursion; from S. Beaudin re Contribution; from "Liqueurs & Tabacs" re Excursion.

It is proposed by Mr. V. Bougie, seconded by Mr. Nap. Tremblay, that the after named parties be admitted to membership:

J. A. Aumais, hotel keeper, 551 St. Lawrence; J. Avila St-Pierre, hotel keeper, 231 Seigneurs; Trefflé Roy, hotel keeper, 778 Notre-Dame West; Gus. Bourassa, hotel keeper, 25 St. Lambert Hill; Edm. Delcourt, hotel keeper, 1523 Ste. Catherine East; J. J. Martin, hotel keeper, 1450 Ste. Catherine East; Philippe Roussel, hotel keeper, 693 Ontario East; Venance Théorêt, hotel keeper 673 St. Lawrence.

Unanimously adopted.

The resignations of Messrs. Geo. Bouchard, E. Miron, Z. Bourdeau and C. Gagnon are accepted.

It is resolved to strike off the membership list the name of Mr. Ed. Delcourt recently deceased.

A letter from Mr. J. Quinlan, G. T. R. Agent is read in which he informs the Association that a steamer cannot be had for the Isle aux Noix excursion to be held on Wednesday, August 8th. He suggest some other place.

After discussion, Messrs. McCarrey and Bougie are authorized to make some other arrangement so that the Association may hold its excursion on the stated date.

Various accounts being accepted, the meeting adjourns.

Le gin canadien "Melchers Croix Rouge" n'occasionnera jamais de maux de tête

Ayant laissé vieillir le Gin Canadien "Melchers" pendant des années avant de l'offrir en vente, lorsqu'il parvient au consommateur, il est tellement pur, que même s'il lui arrive d'en prendre un peu trop, il se grisera, mais ne se rendra jamais malade. C'est là l'avantage de boire une boisson qui a vieilli pendant assez longtemps pour laisser évaporer tout ce qui pourrait être nuisible à la santé. Le Gin Canadien Melchers "Croix Rouge", étant le seul Gin qui a véritablement de l'âge garanti par le gouvernement, est donc au point de vue du goût et surtout de la santé, le seul Gin que l'on devrait boire. BOIVIN, WILSON et Cie, 520 rue St-Paul, Montréal, seuls concessionnaires.

Champagne

Lorsque vous entrez dans un Café ou un Hôtel et que vous désirez avoir une bonne marque de Champagne, vous n'avez pas à hésiter, commandez le **Louis Roederer**, Sec ou Sucré. Cette maison est trop bien connue pour en faire l'éloge, et la qualité de ses vins est supérieure à tous. La demande en Europe et aux Etats-Unis est considérable, et de plus vous êtes certain d'avoir du Champagne tel que représenté.

Adressez-vous à L. Chaput, Fils et Cie, les agents, 2, 4, 6 et 8 rue DeBresoles.

L'EXCURSION DU 8 AOUT

Au dernier moment, la Compagnie du Grand-Tronc avec laquelle des arrangements avaient été conclus pour une excursion à l'Ile aux Noix, a avisé la direction de l'Association des Commerçants Licenciés en Vins et Liqueurs de Montréal qu'elle ne pouvait pas disposer du bateau qui devait conduire les excursionnistes de St-Jean à l'Ile aux Noix.

Il était trop tard pour remettre l'excursion à une autre date; les cartes d'invitation avaient été lancées et le temps matériel pour aviser les membres du contretemps faisait défaut.

En conséquence, d'autres dispositions ont dû être prises pour ne pas causer de désappointement aux invités qui se présenteraient à l'heure indiquée à la gare Bonaventure.

C'est dans ces conditions que l'excursion a eu lieu à Valleyfield, par chemin de fer à l'aller et par eau de Valleyfield à Montréal au retour.

A Valleyfield, les excursionnistes ont facilement trouvé dans les hôtels un excellent dîner et tous les rafraîchissements désirables.

A deux heures, les excursionnistes prenaient place à bord d'un bateau qui les ramenait à Montréal, après leur avoir fait sauter les quelques rapides du St-Laurent qui procurent le plus d'émotion à ceux qu'émotionne ce genre de sport.

La température était idéale pour un voyage sur l'eau.

Les excursionnistes n'ont pas dû trop regretter le changement d'itinéraire, car tous se sont déclarés enchantés de leur promenade.

Près de 300 personnes ont pris part à cette fête organisée par l'Association, nous avons relevé entre autres, les noms suivants:

MM. Victor Lemay, V. Bougie, Samuel Germain, L. A. Lapointe, N. Filteau, Ls Gaudreau, H. Filteau, Joseph Tremblay, Charles Mongrain, H. Monette, L. Laurin, Rodolphe Larocque, U. Gauthier, A. Mercure, A. Cousineau, D. Richard, Geo. Sénécal, H. A. Létourneau, J. P. Racette, I. Meloche, H. Piché, Octave Lafleur, rép. E. N. Cusson; David Lachapelle, Alphonse Labelle, Alphonse Cazelais, Edouard Thibodeau, R. P. Laprairie, rep. F. X. St-Charles & Co.; Paul Cazelais, Adélard Benoît, St-Bruno; J. O. Chapleau, rep. Matthieu Frères; E. N. Cusson, C. Labelle, A. Beauchamp, Armand Labelle, A. N. Monast, Mesdames Lemonde, N. Monast, S. Monast, MM. Stanislas Monast, Arthur Hinton, Mme Jos. Tremblay, M. Alphonse Corbeil, Mme Alph. Corbeil, Mlles L. Meloche, E. Cazelais, Mme D. Lachapelle, M. Frank Lachapelle, Mmes A. Labelle, U. Gauthier, MM. I. E. Drouin, Alfred Charron, St-Hubert; Joseph Robert, F. Arpin, Marieville; Jean Lamoureux, Prés. Ass. des Bouchers; Massino Bros. [Orchestra]; V. Rolland, F. Versmissen, Charles Molninari, M. et Mme McCarrey; M. et Mme Paul Bergevin, MM. Roméo Bergevin, Arthur Bergevin, M. et Mme E. Normandeau, M. et Mme Thomas Quintal, M. J. E. Beaudoin, Mme J. Viau, MM. H. Guy, U. Crépeau, A. Crépeau, H. Grenier, M. et Mme Louis Lafeutière, M. et Mme Geo. D. Simard, MM. Amédée Blondin, H. Thibault, M. et Mme H. Lacoste, M. et Mme P. Thibault, MM. Joseph Bariteau, V. Raby, L. J. Vinet, Mlle Blanche Raby; Mme V. Raby, M. et Mme Joseph Laporte, M. et Mme Nap. Pouliot, M. et Mme D. J. Ouimet, Mlles Alice et Albertine Ouimet, MM. Alfred Ouimet, A. St-Pierre, C. Couseineau, S. E. Crawford, P. Scullion, J. Murphy, P. J. Carroll, Jos. Lanan, T. Moineau, Elie Moineau, A. Beauvais, E. Mesnard, G. H. Monette, Victor Monette, A. Bonneau, Otto Zepf, Arthur Reinhardt, Théodore Larue, G. S. Cardinal, J. Collins, Charles Nurnberger, M. et Mme Henri Girard, M. et Mme Onésime Octeau Mmes Théo. Larue, S. Cardinal, Mlle S. Cardinal, MM. Théo. Larue, Jr., C. S. Bernard, Mlle Théberge, M. et Mme Dépatie, M. et Mme Georges Pépin, Mme Charles Nurnberger, M. J. H. Décarie, Dorval; Mlle Alice Daigneault, Mme Burgess, Mlle Burgess, Mme Harvey, Mlle Harvey, M. et Mme A. Leblanc, Mme P. Scullion, M. et Mme O. Toupin, M. et Mme C. Gauthier, M. et Mme Joseph Toupin, Mlle Toupin, M.

EXCURSION OF AUGUST 8th

At the last moment the G. T. R. with whom arrangements had been made, advise the Board of Directors of the Licensed Victuallers Association that no steamer was available to transport the excursionnists to the Isle aux Noix.

It was too late to postpone the excursion to another date, as the invitations had been already issued; therefore, in order to avoid all disappointment to those who came at the stated time, at Bonaventure Station, it was decided that the excursion should take place and Valleyfield was shown as its destination. The trip to Valleyfield was made by rail whereas the return was by steamer.

In Valleyfield, the excursionnists easily found in the hotels a good dinner and all the necessary refreshments.

At two p. m. the excursionnists boarded the steamer on which they made the return trip to Montreal and on the way shoot the rapids.

The excursionnists apparently had no reason to regret the changes made on the programme as all were united in saying that they had a most enjoyable outing.

About three hundred persons joined the excursion, among whom were:

Jules Robin & Cie

COGNAC

LE

COGNAC

Jules Robin & Cie.

a été un leader sur le marché canadien pendant au-delà d'un demi-siècle et entend conserver sa position . . . . .

En vente chez tous les principaux Négociants en Vins.

JOHN HOPE & CO.

Agents pour le Canada.

John Atkin, Mlle Anita N. Van der Berghe, M. Fred. Simard, Mlle O. Roy, Mme F. Simard, M. et Mme Georges William, Mme A. Labelle, Mlle E. Labelle, Mlle Bonneau, Mme Gustave Mesnard, Mlle Marie-Anne Rheault, Mmes J. Olivitte, Chapleau, MM. Amable St-Laurent, Oscar Rivest, M. et Mme Paul Lanlonde, MM. Rodolphe Chevalier, Ovide Tremblay, Mmes Massé. O. Tremblay, J. Tremblay, M. A. Taylor, Mme Miller, Mlle Albina Chevalier, Mmes R. Chevalier, Jos. Bourgeois, Mlle Bourgeois, M. et Mme James Cahill, Mmes U. Crépeau, P. Crépeau, F. X. Bilodeau, H. A. Dansereau, Joseph Bariteau, MM. Lucien Bariteau, Charles Gravel, Joseph Girard, Mlle Laura Lemay, Mlle Ida Corbeil, MM. Arthur Lépine, Joseph Bourgeois, M. Chevalier, F. X. Bilodeau, W. Chenier, N. Cloutier, J. H. Laing, Joseph Cusson, Mme Joseph Giroux, Mme C. Gravel, MM. Joseph Ayotte, N. Caron, Mlle Jeanne Gauthier, Melle Berthe Blackburn, MM. A. Fortier, A. P. Pigeon, Charles Reinhardt, Wilbrod Roy, Gédéon Lebel, M. et Mme F. Monette, M. D. Bougie, Mme Bernard, M. O. H. Côté, M. et Mme O. Loghlin, Mmes A. Fortier, Jos. Cusson, M. Fred. Henri, M. et Mme O. Longpré, MM. Roch Henri, A. Morin, Mmes Gustave Vinet, Noé Cloutier, Mlle Chénier, Mme Clara Caron, M. C. R. Willis, Mmes N. G. Bertrand, C. Collins, Raymond, H. Grenier, G. Longpré, Paul Bellehumeur, H. Guay, Jules Durand, A. Frappier, J. Ayotte, Mlle P. Frappier, M. et Mme Alex. Boivin, MM. L. G. Bertrand, Z. Longpré Paul Bellehumeur.

MARIAGE

M. E. R. Carroll, gérant à Montréal, de l'agence de vente de la Hamilton Brass Mfg. Co., Ltd., a conduit à l'autel, le 15 août, Mlle Presnail, fille de M. Richard Presnail, surintendant à Montréal de la manufacture des cigares Tuckett.

Les nouveaux époux auxquels "Liqueurs & Tabacs" se permet d'adresser toutes ses félicitations, sont partis pour passer leur lune de miel dans l'Ontario et seront de retour à Montréal, vers le 10 septembre.

La demande pour le Champagne Cardinal a été excellente en ces temps derniers; les nombreux clients de MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, en font tous l'éloge et trouvent ce vin, vendu à des prix très modiques, l'égal des vins de Champagne les plus connus.

M. H. Snetsinger, représentant MM. W. R. Wonham & Sons, est de retour à Montréal, après avoir passé une dizaine de jours à Toronto où à eu lieu une convention de la British Medical Association, ainsi qu'une exposition où MM. Wonham & Sons avaient exposé leurs eaux Appolinaris et Apenta.

LA PRODUCTION MONDIALE DU VIN EN 1905

La production mondiale du vin en 1905 s'est élevée à près de 4,000,000,000 de gallons, répartis de la manière suivante entre les pays divers:

	Gallons.
France [Algérie et Tunisie incluses]	1,710,900,000
Italie	856,520,000
Espagne	428,000,000
Autriche-Hongrie	192,800,000
Portugal	108,320,000
Allemagne	79,600,000
Russie	76,620,000
Chili	74,200,000
Roumanie	52,840,000
République Argentine	34,350,000
Turquie	34,350,000
Etats-Unis	34,000,000
Bulgarie	29,100,000
Suisse	22,190,000
Australasie	7,925,000
Servie	6,605,000
Océanie	6,605,000
Brésil	5,600,000
Colonie du Cap	4,490,000
Açores, Iles Canaries et de Madère	3,230,000
Uruguay	2,780,000
Pérou	2,400,000
Bolivie	610,000
Mexique	425,000
Total	3,775,060,000

L'Europe figure dans ce total pour plus de 95 pour cent, les deux Amériques pour environ quatre pour cent. La France seule a produit 45 pour cent du total et la France, l'Italie et l'Espagne réunies figurent dans le total pour 78 pour cent. La France est le plus grand pays importateur et exportateur de vin du monde entier.

La qualité d'une liqueur est surtout dans son âge

Pour qu'une boisson soit parfaitement hygiénique, il faut qu'elle ait vieilli pendant assez longtemps pour que toute l'huile anylique [fusel oil] si injurieuse à la santé ait eu le temps de s'évaporer. Voilà pourquoi notre gouvernement oblige les distillateurs canadiens à conserver pendant des années tous les alcools fabriqués au pays. Donc avant d'être offert aux consommateurs, le Genièvre Canadien "Melchers" marque "Croix Rouge" a vieilli pendant des années dans des entrepôts contrôlés par le gouvernement. De plus, après s'être assuré qu'il est complètement dépouillé de tout ingrédient nuisible à la santé, il est embouteillé sous la surveillance immédiate d'un officier du Revenu de l'Intérieur, qui appose sur chaque flacon un timbre de garantie. C'est absolument le seul "Gin" dont l'âge et la qualité soient garantis par le gouvernement puisque c'est le seul "Gin" distillé au pays et que la loi de maturité ne s'applique pas aux genièvres importés, qui eux, cependant, nous sont expédiés aussitôt qu'ils sortent de l'alambic. Par conséquent, la meilleure marque de Genièvre importé est bien inférieure comme goût, comme qualité et surtout comme âge au Genièvre Canadien "Melchers", marque "Croix Rouge".

La maison L. Chaput, Fils et Cie vient d'être nommée agents distributeurs pour la bière de la Pabst Brewing Co., de Milwaukee, E.-U.

Cette brasserie est une des plus considérables du monde, et embouteille annuellement des millions de bouteilles. La bière "Blue Ribbon" est la meilleure bière aujourd'hui sur le marché et ne contient que 3.51 degrés d'alcool.

Elle est recommandée hautement comme tonique aux personnes faibles et anémiques.

Tous renseignements et informations seront fournis avec plaisir par L. Chaput, Fils et Cie.

M. Rodolphe Robidoux, qui visite actuellement les hôtels de Montréal, dans les intérêts de MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, prend de nombreuses commandes pour la Lager High Life de la Miller Brewing Co., de Milwaukee.

Les Apentifs à la Mode

La maison A. O. Fiset, de Montréal, vient de recevoir une consignation directe des fameux vins toniques **Aper-Kina** et **Royal Muscat.** Ces vins qui n'ont pas leur égal sur le marché canadien sont offerts à des prix très avantageux. Placez une commande d'essai et vous la renouvellerez certainement.

L'Eau de Vichy des Sources St-Louis "Trèfle Rouge", est maintenant reconnue la meilleure et la plus effervescente naturelle. Elle est recommandée par les médecins contre les maladies d'estomac. Elle est vendue par tous les marchands de liqueurs, dans les Cafés, Bars, Hôtels et Clubs.

Elle est garantie.

Essayez-en une caisse avec votre prochaine commande, vous recevrez deux jolis canifs valant un dollar.

L. Chaput, Fils et Cie, seuls agents, Montréal.

M. Gustave P. A. Duret, de la maison Marie Brizard et Royer, est parti de Montréal, vers le milieu du mois d'août, retournant à Cognac, avec un nombre considérable de commandes.

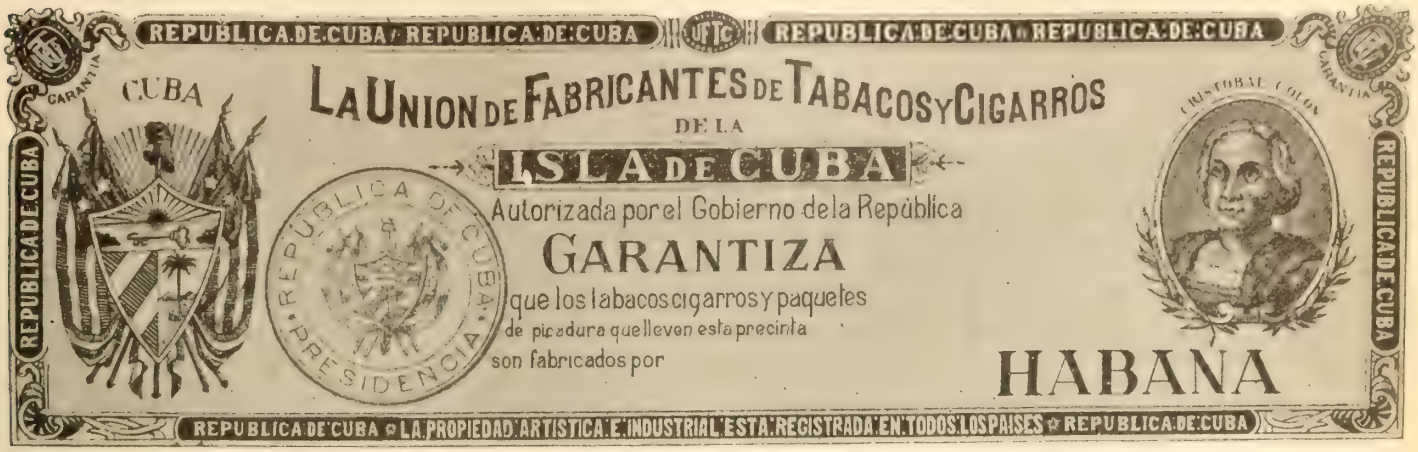
MM. D. Masson et Cie, les agents au Canada de cette marque si estimée, ont réussi à la placer dans tous les principaux hôtels et cafés du pays.

Nous rappelons à MM. les Hôteliers qu'ils trouveront à la Freyseng Cork Co., Ltd., 655-661 rue St-Paul ,Montréal, tout ce qu'il y a de plus perfectionné en fait d'extracteurs de bouchons, ainsi que tous les genres de bouchons et tous les articles pour l'embouteillage des vins et liqueurs.

Plus grand sera le nombre de gens qui sauront qu'un homme est en affaires et qui auront connaissance du genre d'articles qu'il vend, mieux marcheront ses affaires. La publicité est le moyen le plus court et le meilleur de fournir cette information au public. La publicité dans les journaux constitue la meilleure publicité, parce qu'elle communique ces informations à plus de gens, à un coût moindre que n'importe quel autre genre de publicité. C'est là un fait qu'un peu d'observation établira incontestablement.

Facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent

"L'UNION DES FABRICANTS DE TABACS ET CIGARES DE L'ILE DE CUBA"



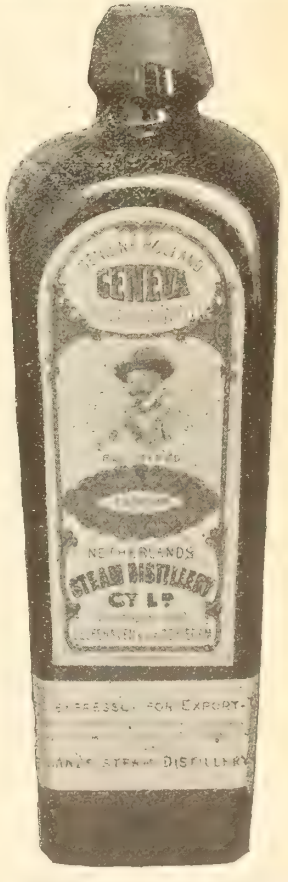
La vignette ci-dessus, est un facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent la société : **"Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba,"** comme preuve de la provenance des tabacs, cigares et paquets de choix fabriqués à CUBA.

Les consommateurs de ces produits, qui désirent se procurer ceux qui se fabriquent à CUBA, avec de la véritable **"FEUILLE CUBAINE,"** ne devront pas acheter d'autres tabacs, cigares, et paquets de choix, que ceux qui portent sur leur enveloppe l'ETIQUETTE ou le sceau de garantie, de **"l'Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba;"** laquelle poursuivra, d'après la loi, ceux qui falsifient ou imitent, ou par tout autre moyen essayent de rendre inefficace la garantie qu'elle accorde.

COULEURS DE L'ETIQUETTE. — Elle est gravée en noir sur fond bleu pâle. Le facsimilé du sceau de la Présidence de la République est en bleu ciel.

Dans l'espace qui paraît non employé sur l'ETIQUETTE, est porté le nom du fabricant qui en fait usage.

GIN KIDERLEN



En Hollande, le Gin Kiderlen est le plus en vogue. Il est fabriqué à Rotterdam, par la plus grande distillerie de la Hollande.

Le Plus Pur, - - Le Plus Fort,
Le Meilleur au Goût.

S. B. TOWNSEND & CO.

Agents pour le Canada, **MONTREAL.**

UNE BOISSON RAFRAICHISSANTE

PROVENANT D'UNE

LA SOURCE APOLLINARIS

SOURCE CÉLÈBRE.

Médaille d'Or et Médaille d'Etat, Exposition Industrielle, Dusseldorf, 1902.

Médaille d'Or, Exposition Universelle, Paris, 1878.

Une Boisson Rafraichissante d'une Source Célebre

SI LES maladies qui assiègent l'humanité moderne sont nombreuses, les moyens que la nature à mis à notre disposition pour les combattre ne le sont pas moins. Parmi ceux-ci on doit citer, à côté des remèdes médicinaux proprement dits, les eaux naturelles dont les applications externes et internes ont pris dans ces dernières années une place de plus en plus importante depuis que la science de l'hygiène moderne nous a révélé le rôle capital de l'eau dans l'alimentation ainsi que dans la prévention des maladies.

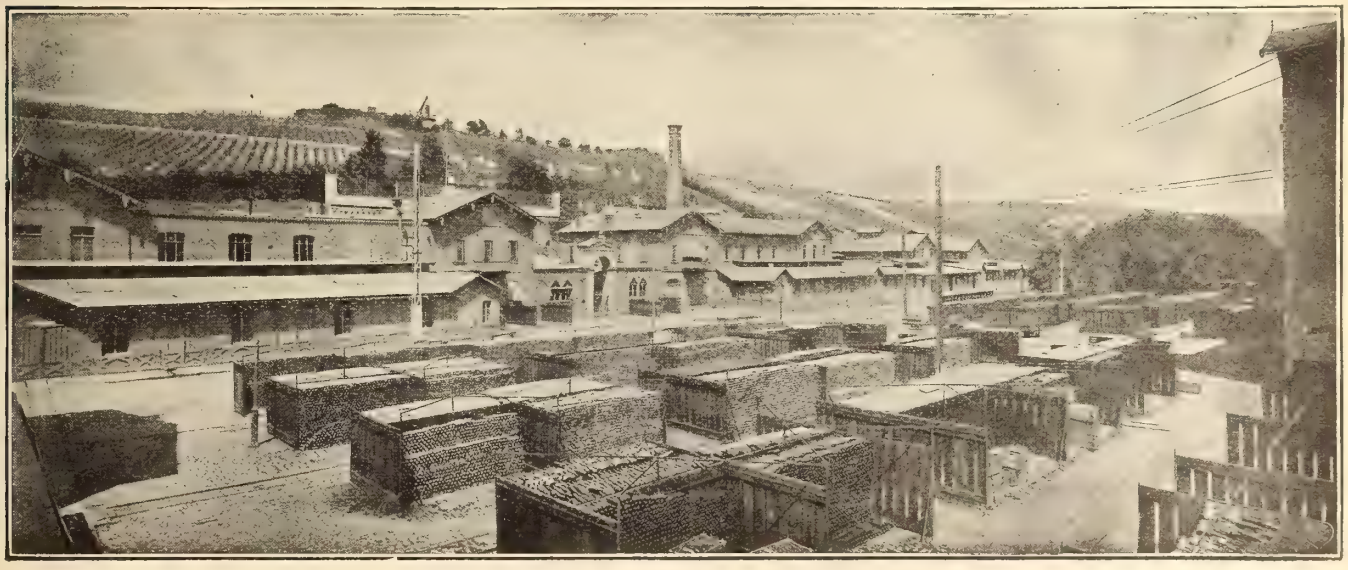
Les sources minérales naturelles innombrables qui ont été découvertes dans le cours du temps et dont la pureté est une sûre garantie pour la santé publique, ont donc une importance considérable pour le maintien de la santé de l'homme.

Il y en a parmi ces sources dont l'usage, par suite de leur composition spéciale, est prescrit aux malades.

Il y en a d'autres qui sont très recommandées par les personnes en bonne santé, savoir celles dites "Eaux de Table" qui ne devraient plus manquer dans aucun ménage aisé soucieux de la santé de ses membres. Le choix, qui naturellement dépend dans une certaine mesure du goût individuel, est grand, cependant il y a une source, qui certainement occupe le premier rang parmi toutes les autres; c'est l'eau d'Apollinaris provenant de la source située près de Neuenahr en Allemagne.

L'exploitation de cette source, qui exporte annuellement près de trente millions de bouteilles et cruchons, est la meilleure preuve que l'eau qu'elle produit doit posséder les qualités supérieures qui lui ont valu une popularité si universelle.

Sa richesse en acide carbonique en fait non seulement une boisson excellente de consommation journalière pour les personnes en bonne santé, mais la rend aussi agréable et précieuse pour le grand nombre des dyspeptiques. Sa pureté est d'une importance indiscutable et il est presque impossible de comprendre



et de réaliser les soins minutieux apportés à l'exploitation dans toutes ses branches pour obtenir ce haut degré de perfection à moins qu'on n'ait eu l'occasion et le privilège d'avoir visité les établissements de la Compagnie Apollinaris à Neuenahr.

Le voyageur qui remonte ou descend le Rhin et qui désire visiter cette source célèbre doit quitter le bateau à la petite ville de Remagen pour pousser une pointe dans la belle vallée de l'Ahr où se trouve la source Apollinaris.

L'ami de la nature rencontrera ici toutes les beautés d'une riante vallée encadrée de belles montagnes, d'une rivière et de verdures, dont les charmes ne sont pas d'un ordre commun. Sur la hauteur de la colline c'est l'église Apollinaris qui sourit au visiteur avec son style d'architecture élégant et artistique ; il rencontre un autre monument dédié à Saint Apollinaris à la Station de Neuenahr où il quitte le train.

Cette petite ville modeste et florissante doit sa prospérité à deux institutions : à l'établissement thermal de la localité et à la Source Apollinaris.

Cette dernière fut découverte en 1852 au milieu de vignes et de champs fertiles par Georges Kreuzberg. Les vignes ne voulaient absolument pas prospérer sur le terrain occupé aujourd'hui par la source. C'est alors que le propriétaire, intrigué et voulant en connaître la cause, fit faire des fouilles dans ce terrain, et constata que le sol était saturé d'acide carbonique au point de ne permettre aucune végétation. Le résultat de ces travaux fut la découverte de la Source célèbre.

LAVAGE DES BOUTEILLES

Appuyés par une lettre spéciale d'introduction, nous eûmes le privilège de visiter ce grand établissement, un des Directeurs même,

PAR DECISION ROYALE

"CANADIAN CLUB"
WHISKY.

"IMPERIAL"
WHISKY.

DISTILLÉS ET EMBOUTEILLÉS PAR

HIRAM WALKER & SONS, LIMITED.

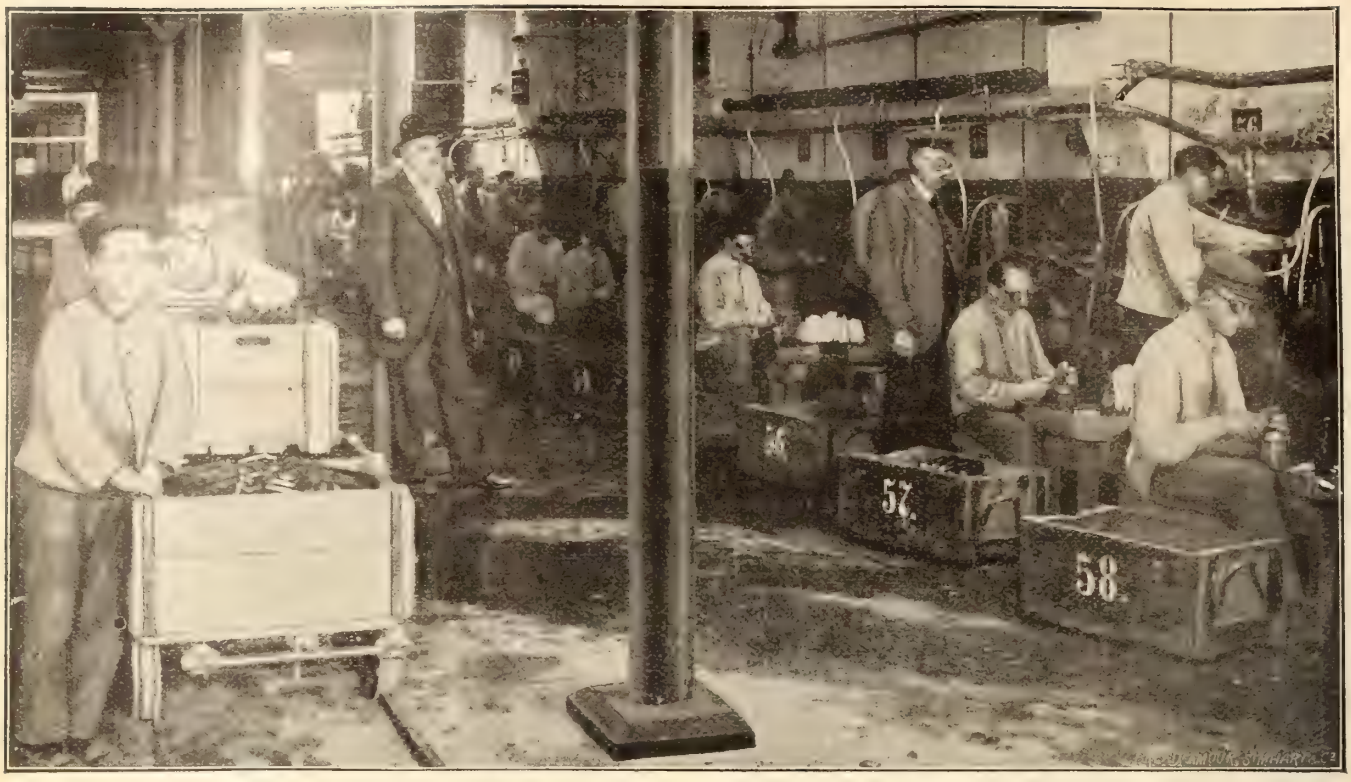
WALKERVILLE, ONTARIO, CANADA.

ENTREPOTS :

LONDON, NEW-YORK, CHICAGO,
VILLE DE MEXICO,
VICTORIA, B. C.

AGENTS : WALTER R. WONHAM & SONS

6 RUE ST-SACRAMENT, MONTREAL



UN COIN DE LA SALLE D'EMBOUTEILLAGE.

TRIAGE DES BOUTEILLES PLEINES

Le Whiskey Ecossais

Peter Dawson

Figure au premier rang parmi les plus célèbres whiskeys. Son âge même l'a bonifié et il est absolument pur; sa saveur, son bouquet et son arôme sont incomparables. C'est le whiskey préféré des "clubmen," des bons vivants et des connaisseurs.

MARQUE FAVORITE:

Extra Special

AUSSI:

Rare Old Liqueur — **Old Curio,** Plus de 20 ans d'âge.

BOIVIN, WILSON & CIE, 520 rue St-Paul, Montréal, *Seuls Agents pour le Canada.*

Les Cognacs Frapin sont les plus célèbres du district de Cognac. Ils ont remporté la *Médaille d'or* aux expositions de Paris, en 1889 et en 1900. Introduits sur le marché canadien depuis quelques années, ils sont déjà les favoris avec une publicité relativement minime.

P. FRAPIN & CIE

VIEUX "BRANDIES"

Une Etoile!
Médical!

TRES VIEUX "BRANDIES"
GRANDE CHAMPAGNE

20 ans d'âge.
25 ans d'âge.
30 ans d'âge.

BOIVIN, WILSON & CIE,

Agents pour le Canada, 520 rue Saint-Paul, Montréal.

en guide habile, se mettant gracieusement à notre disposition pour nous conduire.

D'abord nous nous dirigeons à la source, à l'endroit même où elle sort et jaillit dans un puits d'une profondeur d'environ 15 mètres. Il faut prendre ses précautions en entrant dans cette partie des bâtiments ; car un pas de plus pourrait être la cause d'un accident grave, la cour étant remplie d'acide carbonique et cette atmosphère irrespirable ne tolère pas la vie sous une forme quelconque.

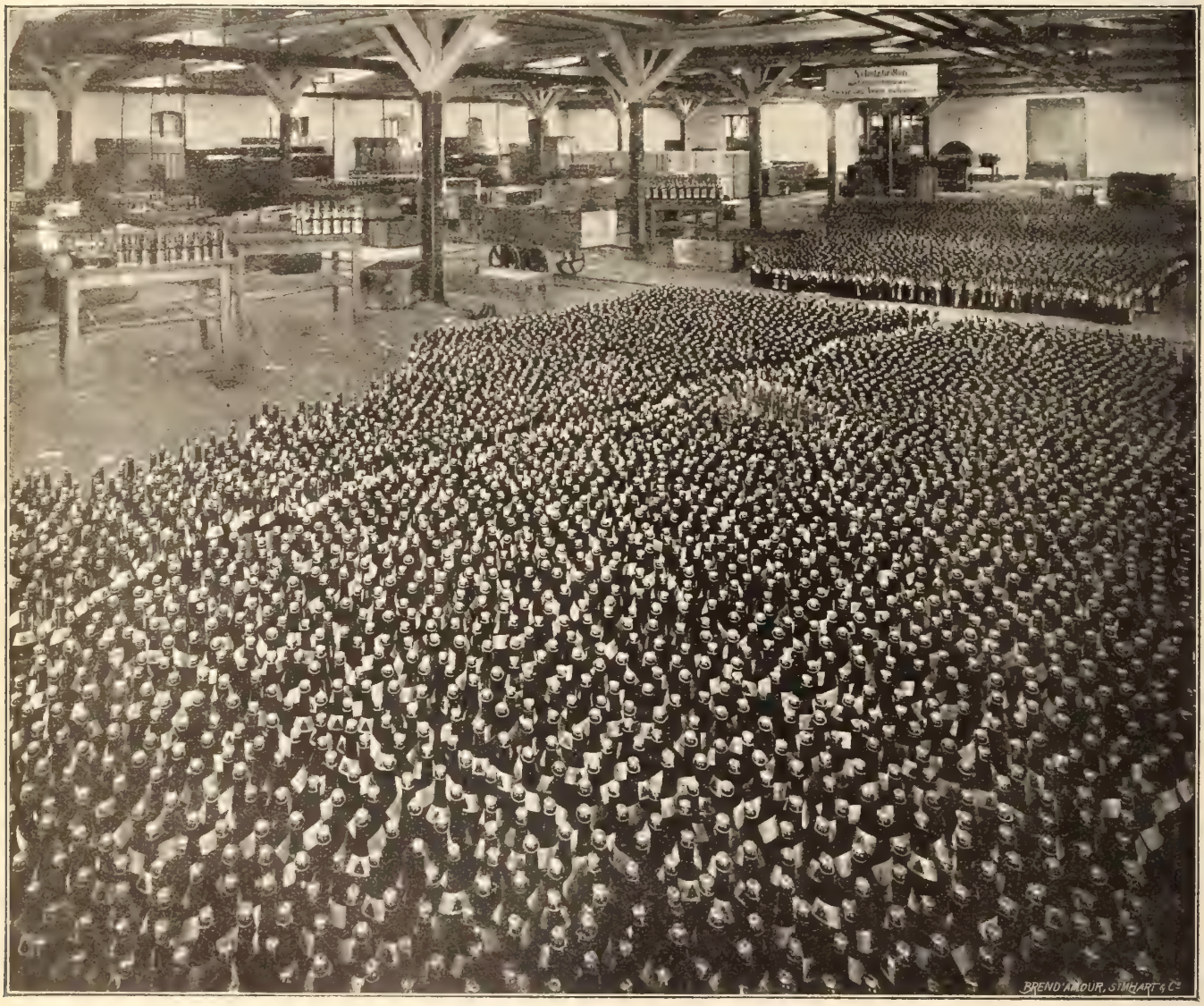
Une allumette ou une bougie allumée plongée dans cette atmosphère s'éteint subitement, et le pauvre petit oiseau qui oserait se réfugier dans cet endroit, y trouverait une mort inévitable.

En effet, quand il y a des travaux à effectuer à proximité de la source même, les hommes ne peuvent s'approcher que munis d'un casque de plongeur en communication avec l'air respirable.

La source même est recouverte d'une cloche métallique permettant de recueillir l'acide carbonique qui se dégage.

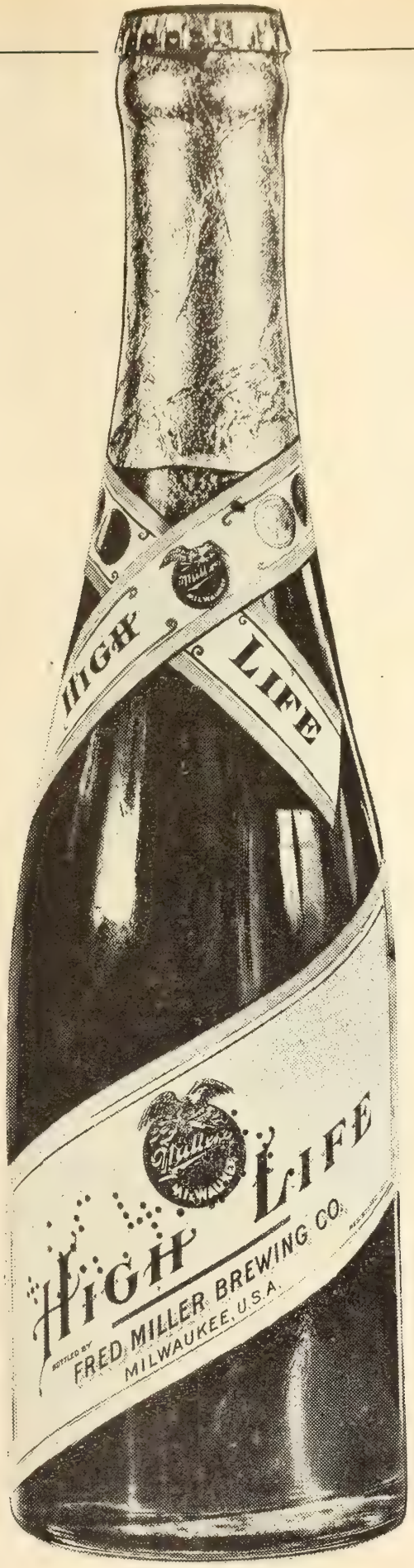
Deux grandes pompes dont ordinairement une seule est employée à la fois, élèvent l'eau à la surface à raison d'environ 8,000 litres par heure.

Nous passons maintenant en revue les différents procédés de l'embouteillage, etc., et, à ce propos il ne faut pas s'imaginer qu'il ne s'agit que de laisser l'eau s'écouler dans les



UN COIN DE LA SALLE D'ETIQUETAGE

Les Marques de Lager **BUFFET** et **HIGH LIFE** sont les Meilleures



Une Commande d'Essai vous Convaincra.

Laporte, Martin & Cie,

Ltée,

72 à 78 St-Pierre,

Montréal.

Agents.

MAGASIN ET FABRIQUE DE CAISSES

bouteilles, de les boucher, les étiqueter et les emballer pour l'expédition. La chose n'est pas aussi simple.

Entrant au rez-de-chaussée d'un des bâtiments nous trouvons les arrangements nécessaires pour plonger les bouteilles dans de l'eau chaude et les nettoyer ensuite par le moyen de brosses à mouvements automatiques rotatoires. De là les bouteilles passent au remplissage. A côté de chaque ouvrier se trouve une lampe électrique lui permettant de veiller à ce que chaque bouteille soit bien remplie suivant des instructions précises. Chaque homme porte des lunettes en verre épais et ses bras sont protégés par des bandes roulées, ces mesures de précaution pour la protection des ouvriers étant nécessaires à cause de la haute pression de l'acide carbonique qui fait éclater des centaines de bouteilles tous les jours.

Immédiatement après le remplissage les bouteilles sont bouchées et bridées, les ouvriers occupés à ce travail étant protégés de la même façon.

Ensuite les bouteilles reçoivent leurs étiquettes respectives, qui, suivant leur destination dans différents pays varient de langue, de couleur et de forme ; finalement, elles sont emballées en caisses de grandeur variée pour l'exportation.

Cependant, il y a, avant cette expédition finale, une manutention variée très intéressante

Appareil a Nettoyer les Tuyaux a Bière

Pour avoir

DE LA

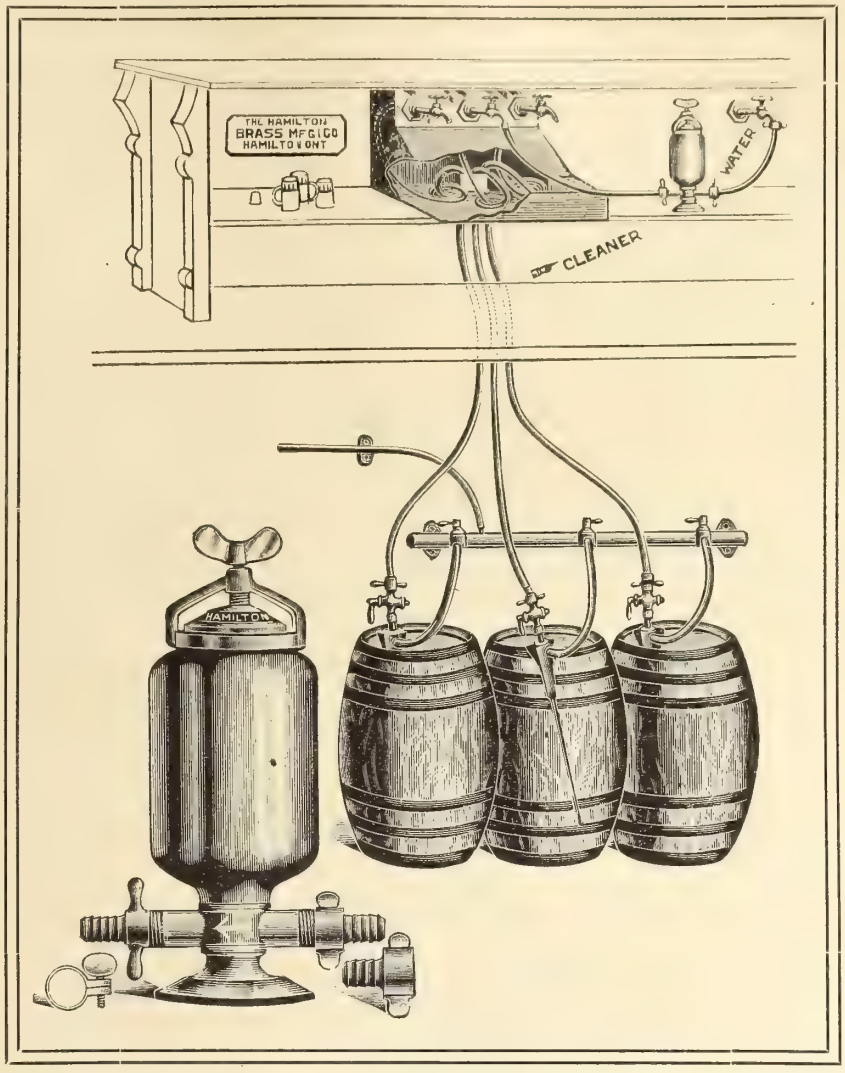
Bonne Biere

Vous devez avoir

DES

Tuyaux Propres.

En employant notre appareil à nettoyer les tuyaux à bière, vous pouvez toujours avoir vos tuyaux propres et exempts d'amertume et votre bière bonne.



En bronze massif, étamé fortement à l'intérieur et à l'extérieur.

PRIX:

Appareil à nettoyer les tuyaux à bière, y compris 6 pieds d'assemblage de tuyaux et une douzaine de paquets de Composition.

$5.00

COMPOSITION

Nettoyant Rapidement.

Par douzaine de Paquets.

$1.50

Comme résultat de nombreuses années d'essais, notre chimiste expert a réussi à produire une composition chimique (exempte d'ingrédients nuisibles) pour nettoyer les Tuyaux à Bière, laquelle, employée avec notre Appareil à Nettoyer les Tuyaux à Bière, est absolument la meilleure, la plus rapide et la plus commode pour nettoyer tous les Tuyaux, Serpentins, Pompes et Accessoires, par lesquels la Bière est tirée. Elle évite l'emploi d'eau chaude ou de vapeur, et les nombreux ennuis et mauvais résultats, qui se produisent avec les vieilles méthodes.

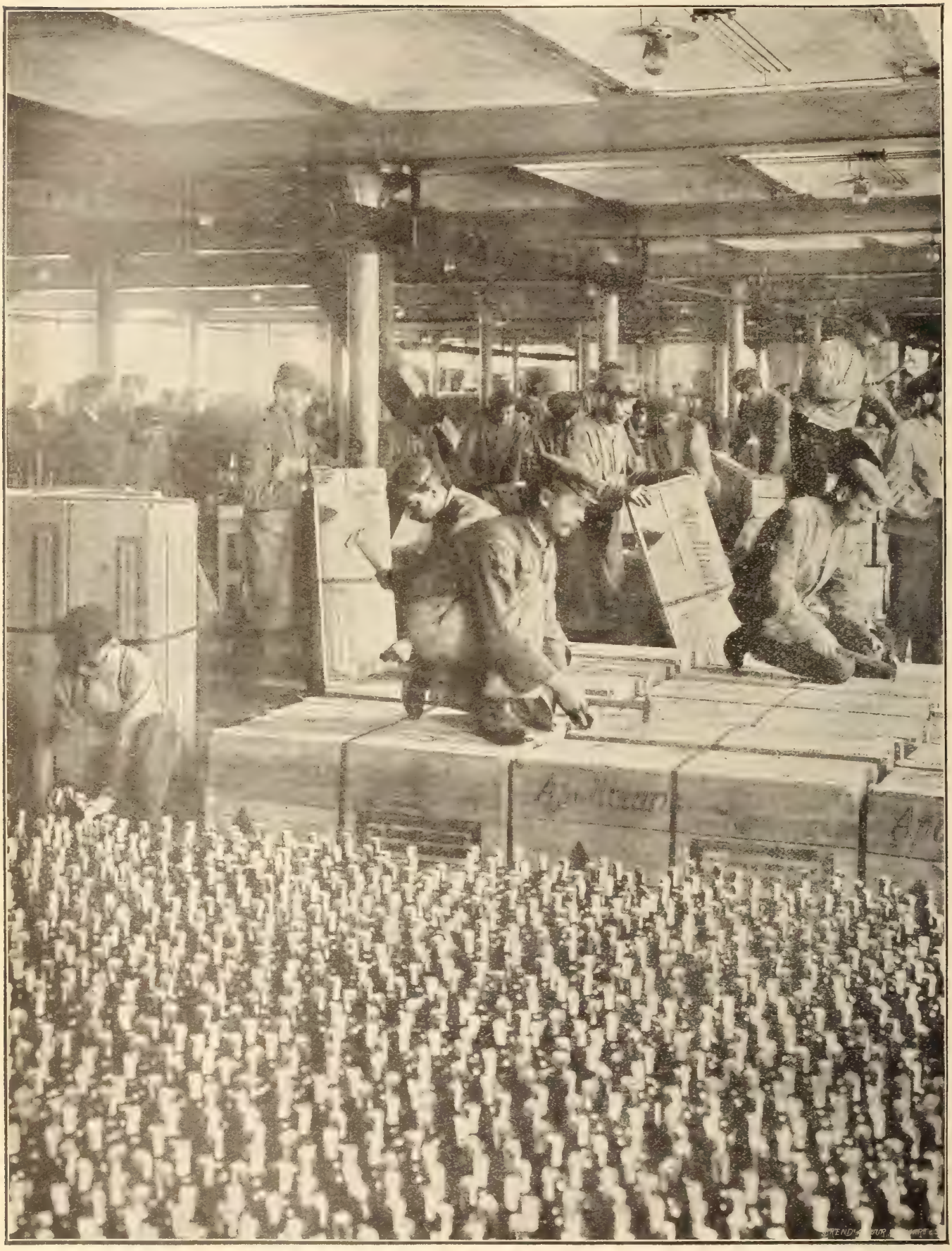
Chaque série peut être nettoyée, depuis le Robinet jusqu'à l'extrémité du Tube à Bière, **en trois minutes. Instructions détaillées** pour l'emploi **avec chaque Appareil à nettoyer.**

The Hamilton Brass M'f'g Co., Ltd.

Telephone Bell, Main 3245 - Telephone des Marchands, 774

327 Rue Craig Ouest, - - Montreal.

Bureau Principal et Manufacture: - - - - HAMILTON, Ont.



LA SALLE D'EMBALLAGE

Garanti
Agé de
Plus de
12 ans.

QUAND votre client demande un Brandy pour boire avec des Eaux de Table — pour prendre avec du lait au moment de se coucher — et spécialement pour servir avec le café, après le diner — donnez-lui le

Brandy 3 Etoiles de Hennessy

Esprit de haut degré et Alcool

STANDARD

(E. W. PARKER, - MONTREAL.)

Un alcool neutre et incolore, convenant à tous les usages. Garanti par le Gouvernement Canadien avoir muri en Entrepot pendant deux ans.

Agents vendeurs : GILLESPIES & CO., MONTREAL.

LES BUREAUX D'EXPEDITION DE LA COMPAGNIE A REMAGEN

VUE DE HEPPINGEN SUR L'AHR.

ETABLIE EN 1842.

Avis Important

Nous avons le plaisir d'informer nos nombreux clients et amis, que nous avons été nommés agents distributeurs pour

PABST BREWING CO'Y.

MILWAUKEE

Baril **BLUE RIBBON** Lager Beer Pts. Baril
EXPORT " " "

ELLE EST VENDUE DANS TOUT LE CANADA, CHEZ LES EPICIERS, DANS LES HOTELS, CLUBS, BARS ET CAFÉS.

Téléphonez pour un Baril.

Nous livrons les marchandises dans n'importe quelle partie de la ville.

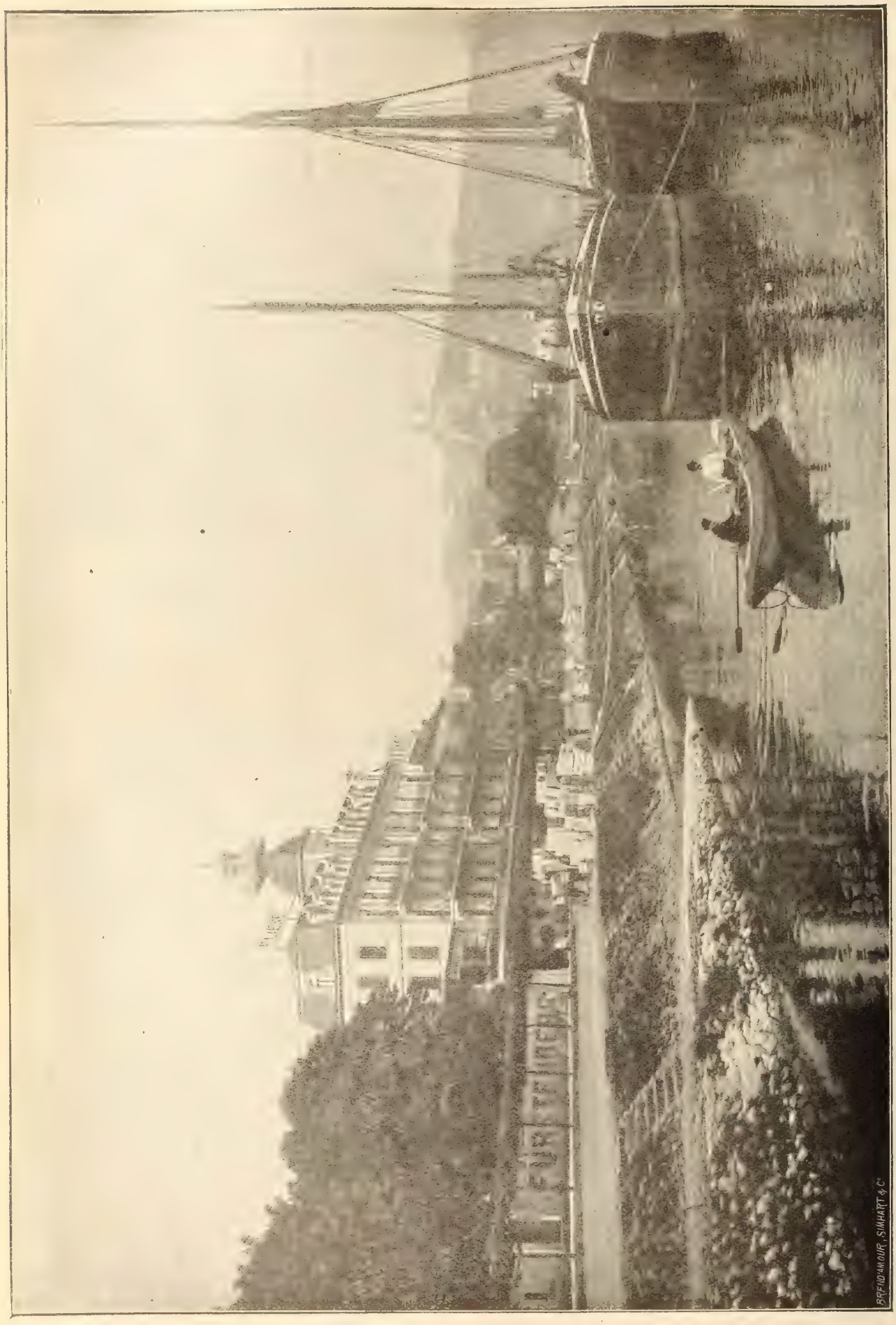
Nous donnons un cadre réclame avec chaque commande.

POUR PRIX ET INFORMATIONS ADRESSEZ-VOUS A

L. CHAPUT, FILS & CIE,

Négociants en Vins et Liqueurs

2, 4, 6 ET 8 RUE DEBRESOLES, - MONTREAL.



EMBARQUEMENT DE L'EAU DANS LES BATEAUX SUR LE RHIN A REMAGEN

Aux Acheteurs de Scotch Whisky

Nous avons le plaisir d'annoncer à nos amis et au commerce en général qu'à cause de la demande forte et croissante au Canada pour les Scotch Whiskies en fût, nous avons terminé des arrangements avec plusieurs distillateurs de Scotch Whisky pour tenir en magasin ici, sur consignation, un fort stock de leurs vieux Whiskies fins en fût ; ce qui nous permet de fournir sur demande au commerce de gros et à celui de détail des Whiskies de tout âge et en aucune quantité. Ces forts achats nous ont permis d'économiser de un à trois chelins par gallon, et nous donnerons ce profit supplémentaire à nos clients. Les Whiskies seront expédiés en Quarts, Octaves et Demi-Octaves contenant respectivement 30, 15 et 9 gallons environ ; rien ne sera chargé pour les fûts.

Les consignations seront emmagasinées à Montréal dans l'Entrepôt public de Sa Majesté, et pourront être expédiées en Douane ou Droits payés, au gré de l'acheteur. Une partie de la consignation arrivera à 15 degrés Au-Dessous de Preuve, soit à peu près de la force de l'alcool buvable ; comme la qualité de ce whisky est exactement la même que celle du whisky en bouteilles, vendu à un prix beaucoup plus élevé, il serait de l'intérêt du commerce d'enseigner au public à boire des Whiskies soutirés des fûts. Le coupage et la réduction ne sont jamais aussi satisfaisants que lorsqu'ils sont faits par les distillateurs. Nous serons prêts à fournir, avec toutes les commandes d'une importance raisonnable, des carafes en cristal taillé pour l'usage des bars, ainsi qu'un assortiment d'autre matériel pour la publicité. Echantillons et prix fournis avec plaisir sur demande.

Lawrence A. Wilson Co.

LIMITEE

MONTREAL

Les plus forts Importateurs de Scotch Whisky au Canada.

à voir, comprenant, entre autres, la préparation des bouchons. Ce procédé demande beaucoup de temps et l'emploi de plusieurs machines. Tous ces bouchons viennent d'Espagne ; ils sont d'abord comptés dans des machines d'une construction spéciale et ingénieuse. Ils passent alors par un traitement de compression qui enlève la poussière du liège ; ils sont ensuite triés suivant leur calibre. Chaque bouchon est imprimé avec la marque enregistrée de la Compagnie, après quoi, il passe au lavage à vapeur d'abord et à l'eau d'Apollinaris froide ensuite.

Après la mise en bouteilles et avant l'étiquetage il y a plusieurs procédés de triage et chaque bouteille sans exception est scrupuleusement passée en revue plusieurs fois dans une salle spéciale réservée à ce but. La plus petite trace d'un corps étranger ou de poussière de liège suffit pour la faire condamner. On fait déboucher et vider ces condamnées plus tard.

En passant nous remarquons la fabrication des caisses. Le bois arrive coupé en longueurs appropriées, mais le clouage et l'application des marques de commerce et autres fournissent du travail à un grand nombre d'ouvriers. Plusieurs machines spéciales sont employées pour cette manutention.

On n'a qu'à voir les piles énormes de planches et de caisses, les milliers de bouteilles étiquetées dans la salle d'expédition, ainsi que, dans la vaste cour, les piles de bouteilles de toutes façons provenant de la Verrerie de Gerresheim (ancienne maison Ferd. Heye) pour comprendre la complexité du travail pour mettre sur les marchés du monde 30 millions de Bouteilles et Cruchons avec l'aide d'un personnel de plus de 700 ouvriers.

Même le fil de fer employé pour brider les bouteilles se fournit par wagons de 10,000 kilos à la fois, et une machine à vapeur de 130 chevaux est nécessaire pour faire marcher toutes les machines spéciales, et pour fournir la lumière électrique à tout l'établissement.

L'approvisionnement des bouchons à lui seul représente la valeur de plus d'un demi million de Francs. Le Lecteur comprendra alors facilement l'importance énorme du capital engagé dans ce commerce.

Les terrains appartenant à la Compagnie Apollinaris représentent à peu près la moitié de ceux occupés par la ville même de Neuenahr ; en somme il n'y a presqu'aucun coin sur la terre où l'on ne puisse trouver l'eau d'Apollinaris ; sous le soleil brûlant de l'Equateur, comme dans les régions arctiques on peut toujours se la procurer.

En moyenne trois bateaux d'une capacité de 300 à 400 tonnes chacun sont chaque semaine chargés à Remagen.

Ces cargaisons sont destinées d'une part à Rotterdam, Amsterdam et Anvers, etc., d'autre part à Londres directement. De ces ports l'expédition de l'eau d'Apollinaris se fait dans toutes les parties du monde.

Ces chiffres certainement prouvent quelque chose, mais, à eux seuls, ils ne suffisent pas tout à fait, à donner une véritable impression.

Par conséquent, nous reproduisons une série de vues photographiques et d'esquisses montrant les bâtiments mêmes, ainsi que les phases variées de l'exploitation en y ajoutant quelques vues de la vallée de l'Ahr pour attirer l'attention sur ce beau pays si favorisé, dont les collines sont couvertes de vignes florissantes, dont les ruisseaux abondent en truites et où, du fond de la terre, jaillit la plus populaire de toutes les sources.

SCOTCH WHISKY

JOHN BEGG

DEPUIS 60 ANS LE SCOTCH WHISKY DE JOHN BEGG EST FOURNI DANS TOUS LES PALAIS ROYAUX. PENDANT PRES DE 60 ANS JOHN BEGG A OBTENU PAR BREVETS ROYAUX LE TITRE DE FOURNISSEUR DE LA COUR ROYALE. QUE DIRE DE PLUS EN FAVEUR DU SCOTCH WHISKY DE JOHN BEGG?

OFFREZ-LE A VOS CLIENTS, C'EST UN BREUVAGE DE ROI.

D. MASSON & CIE, Agents, = Rue St=Paul, Montreal.

LIGNES STANDARD

Adresse télégraphique
LAW, Montréal.

LAW YOUNG & CO,
MONTREAL.

CHAMPAGNE . . . . POMMERY

Le Vin pour lequel les plus hauts prix sont payés en Grande-Bretagne et en France.

Absinthe	**Pernod Fils.**
Ale	**Daukes & Co.**
Bénédictine	**Benedictine Co.**
Bourgognes	**Bouchard père et fils.**
Brandy	**Renault & Co.**
Cherry Whisky (The Original)	**Fremy's**
Claret et Sauterne	**Nathl. Johnston & Sons.**
Crême Cacao Chouva	**A. Droz & Cie.**
Gin de Hollande	**T. H. Henkes.**
Gin London Dry	**"Gordon's."**
Ginger Ale Anglais	**"Schweppes."**
Lime Juice	**L. Rose & Co.**
Liqueurs	**Marie Brizard & Roger.**
Madère	**Leacock & Co.**
Soda Anglais	**"Schweppes."**
Stout	**Wheeler & Co.**
Tarragone	**Louis Quer.**
Vermouth Italien	**Freund, Ballor & Co.**
Vin de Lisbonne	**Sarano & Co.**
Vin de Malaga	**Crooke Bros.**
Vins de Porto et Sherries	**G. G. Sandeman.**
Vins de Porto et Sherries	**"Mackenzie."**
Vins du Rhin et Moselle	**Koch Lauteren & Co.**
Whisky Ecossais	**"Kilmarnock."**
Whisky Irlandais	**Dublin Distillers Co.**

JOSEPH E. SEAGRAM

DISTILLATEUR

— DE —

Fins Whiskies

WATERLOO, CANADA.

"Old Times"
"White Wheat"
"No. 83 Rye"
"Star Rye"

MEAGHER BROS. & CO.

MONTREAL, AGENTS

MILLER BREWING COMPANY

La fabrication de la bière pour la consommation publique est essentiellement la plus grande industrie de Milwaukee. Dans cette ville, on fabrique plus de bière que dans tout autre ville des Etats-Unis et c'est aussi de cette ville qu'on en expédie le plus. La situation de la vile qui est facilement accessible, soit par eau, soit par chemin de fer, et qui se trouve presque au bord des états les plus grands producteurs d'orge de l'Union, a fait connaître au loin Milwaukee comme la "ville de la bière".

C'est loin d'être une fausse appellation, car l'industrie de la bière représente indubitalement un capital plus fort que toute autre ligne d'affaires de cette ville. La bière faite à Milwaukee n'est pas seulement connue et vendue dans les Etats-Unis, au Canada et au Mexique, mais de grandes quantités en sont expédiées en Angleterre, en Allemagne, en France, et dans d'autres pays situés de l'autre côté de l'océan.

Ce breuvage est hygiénique et délicieux et la renommée de Milwaukee s'est étendue de cette manière pratique dans toutes les parties du monde.

Bien qu'il y ait de nombreuses brasseries à Milwaukee, toutes importantes dans l'industrie de la bière, aucune d'elles n'occupe une place aussi en vue que la Miller Brewing Co., située au commencement de la rue State, à l'intersection de la 39ième rue. Non seulement, cette brasserie est l'une des plus anciennes et des mieux connues dans cette partie du pays et dans l'Ouest tout entier, mais la Miller Brewing Co. contrôle un commerce exceptionnellement fort et rémunérateur dans toute la vallée du Mississipi, à partir du Golfe jusqu'au Dominion du Canada.

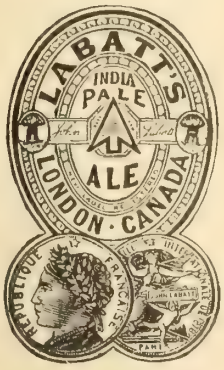
La Miller Brewing Co. a été établie en 1845, mais c'est en 1855 que feu Frédéric Miller l'a achetée et en a changé le nom pour celui qu'elle porte maintenant. Bien que la brasserie ait été en activité pendant 10 ans, ce n'est qu'après que M. Miller eût pris la direction des affaires que cette entreprise a atteint son complet développement. Aujourd'hui, cette brasserie a une capacité de 1,000,000 de barils et l'établissement fonctionne à cette pleine capacité presque continuellement.

La bière de Milwaukee "The Best", la marque de commerce de la Compagnie, est caractéristique, car le but de la Compagnie est d'atteindre le plus haut degré de perfection possible dans la fabrication de la bière. On ne laisse sortir de cette brasserie que les meilleurs produits de l'art du brasseur et aucun des produits n'est placé sur le marché avant qu'il ne soit resté au moins deux mois en magasin; ceci augmente la qualité de la bière et en fait un article bien plus désirable que celui qui est soutiré au bout de deux ou trois semaines.

L'établissement de la Compagnie est un des plus modernes que l'on puisse trouver, non seulement aux Etats-Unis, mais dans le monde entier. Les appareils les plus nouveaux, et la machinerie la plus perfectionnée sont employés dans la fabrication de la bière Miller et on n'emploie pas autre chose que l'orge de la meilleure qualité choisie parmi les récoltes du Wisconsin, du Minnesota, du Montana, de la Californie et du Canada. Les houblons employés dans cet établissement comportent le houblon bohémien importé et le houblon domestique produit dans l'Etat de New-York et sur les côtes du Pacifique.

La brasserie Miller occupe un terrain de 44 acres, dont 25 sont couverts par les édifices de la Compagnie. On y emploie cinq cents ouvriers habiles. La Compagnie possède une malterie à Port Washington, Wisc. qui a une capacité de 500,000 boisseaux, et c'est de cette source que provient tout le malt employé par la Compagnie. Celle-ci possède 44 succursales, dont les principales sont à Chicago, Minneapolis, Memphis, Tenn., Cleveland, O., St. Louis, et Kansas City, Mo. En outre, il y a plus de deux cents clients achetant par lots de chars, directement de la Compagnie.

Dernièrement, la Compagnie vient d'entreprendre une forte campagne de publicité et toutes les principales villes de cette portion du pays sont envahies par des affiches frappantes et d'autres matières à publicité ayant trait à la bière "High Life" et au "Miller Malt Extract". Ces produits sont les deux principaux articles de la Compagnie, mais presque toutes les bières connues sont manufacturées par la Compagnie. M. R. R. Johnstone, autrefois de la Compagnie Red Raven Splits, a accepté récemment la position de gérant de la publicité de la



BRASSERIE :

LONDON, Ont.

L'ALE et le PORTER

DE

Labatt's

Sont les Meilleurs.

Cela vous paie mieux d'être connu comme vendant les meilleurs produits dans chaque ligne, que de réaliser un peu plus de profits en vendant des marchandises inférieures. Chacun veut avoir ce qu'il y a de mieux et ira là où il pourra l'obtenir.

DEPOTS :

MONTREAL, 127, Ave Delorimier — ST. JOHN, N. B., 51, rue Dock — TORONTO, 49, rue Elm — OTTAWA, 275, rue Kent — HAMILTON, 18, rue Hughson — QUEBEC, 3, rue St-Pierre

LE COGNAC DE LA MARQUE

MARIE BRIZARD & ROGER

Est un Cognac Authentique, Pur, provenant des MEILLEURS CRUS des Charentes.

En le servant à leurs clients, les hôteliers et propriétaires de bars peuvent être certains qu'ils leur serviront un véritable tonique qui, loin de ruiner leur santé, leur donnera force, énergie et vigueur. Nous avons la représentation au Canada de ce délicieux Cognac.

D. MASSON & CIE, Importateurs

Rue St-Paul, MONTREAL.

Compagnie et c'est sous sa direction que toutes les villes du pays se rendent compte que la bière "High Life" de Miller est la meilleure.

Les officiers de la Compagnie sont MM. E. G. Miller, président; E. P. Miller, secrétaire. On a l'intention, l'année prochaine, de faire des améliorations à l'établissement, de l'agrandir, et de plus grands efforts seront faits par la Miller Brewing Co., pour pousser à la vente de la Bière Miller "The Best".

LA LOI DES LICENCES DE QUEBEC

Comprenant tous les amendements à date

Titre et Application

SECTION IV

Des licences d'auberges

(Suite).

XXV. (1) La confirmation du certificat est accordée, à la cour de police à Québec, pour la cité de Québec, par le juge des sessions de la paix, le shérif du district de Québec, le greffier de la paix de ce district, ou par deux d'entre eux; et, à la cour de police à Montréal, pour la cité de Montréal, par les deux juges des sessions de la paix tenant l'emploi et recevant des émoluments comme tels, et le doyen des recorders ou par deux d'entre eux.

2. Pour les fins de cette confirmation, ces magistrats et officiers sont désignés sous le nom de "commissaires de licences."

3. Dans le cas d'absence, de maladie ou d'autre incapacité d'agir durant plus de dix jours de tous les commissaires de licences, ou de l'un d'eux, le lieutenant-gouverneur en conseil est autorisé à nommer une ou plusieurs personnes compétentes pour remplir temporairement les fonctions de commissaire.

4. Dans la cité de Québec le député-greffier de la paix agit comme greffier des commissaires de licences.

5. Dans la cité de Montréal, un greffier des commissaires de licences est nommé par le lieutenant-gouverneur en conseil, avec un traitement n'excédant pas mille piastres.

6. Un assistant greffier est nommé par les commissaires de licences, dans le cas de maladie ou d'absence du greffier, pour agir comme tel.

7. Le greffier ou l'assistant-greffier a le pouvoir de faire prêter le serment requis à l'appui des certificats, oppositions, requêtes et autres documents qui peuvent faire preuve devant les commissaires de licences.

8. Toute personne qui a l'intention de demander la confirmation d'un certificat doit s'en procurer la formule au bureau du greffier, et payer une taxe de deux piastres en timbres apposés sur cette formule, dans la cité de Montréal, et de sept piastres dans la cité de Québec. Les commissaires de licences ne peuvent prendre connaissance d'aucun tel certificat non revêtu des timbres requis.

9. Le greffier doit préparer une liste et l'afficher dans un endroit apparent de son bureau, ouvert au public; la liste doit contenir la date de l'inscription de chaque demande; les noms, occupation et résidence du requérant; la situation de la maison à laquelle s'applique la licence et le jour auquel la demande sera prise en considération.

10. Sujet aux dispositions de l'article 26, les commissaires de licences devront examiner les demandes de licences dans l'ordre de date de leur inscription par le greffier sur la dite liste, et dans l'ordre d'heure, s'il y a deux ou plusieurs demandes le même jour, mais pas avant huit jours ni plus tard que quinze jours après la date de cette inscription; sauf quand il est fait opposition à la confirmation d'un certificat, et dans les cas particuliers d'incapacité temporaire de l'un des dits commissaires, les autres peuvent prolonger le délai de dix jours au plus.

Dans chaque cas, la décision devra être rendue dans les trente jours à compter de la production de la déclaration, ou du moins, pas plus tard que le 28 janvier suivant la date de sa production, pourvu que la demande ait été produite pas moins de trente jours avant le 28 janvier, et le greffier des commissaires devra garder minute de cette décision.

11. Dans le cas d'un requérant déjà porteur de licence, quand les commissaires ne voient aucune objection à la confirmation du certificat dans le délai fixé par le paragraphe 10 du présent article, ils doivent donner leur décision à son égard aussitôt après l'expiration de ce délai.

12. Toute personne peut s'opposer à la demande, et, si avis de l'opposition a été donné au greffier, ce dernier doit, trois jours avant la prise en considération de la demande, en donner avis au requérant et à l'opposant s'il y en a un.

13. Toute personne, produisant devant les commissaires de licences, lorsque la demande doit être prise en considération, ou qui a produit antérieurement devant le greffier, par écrit, les objections par elle faite à l'octroi de la confirmation d'un certificat, a le droit d'être entendue sur les raisons et motifs de telles objections ou de toutes autres objections qui peuvent alors être soulevées.

14. Le paragraphe 13 s'applique à tout représentant accrédité de toute association établie dans le but de veiller à la bonne exécution de la présente loi, ainsi qu'à tout représentant accrédité des associations constituées en corporation, d'hôteliers et de débitants de liqueurs enivrantes licenciés, lequel a aussi le droit d'être entendu en faveur de la confirmation du certificat.

15. Les commissaires doivent entendre ces personnes, ainsi que le requérant, dans les huit jours de la production de l'opposition, et, si la chose est nécessaire, ajourner l'audition de temps à autre jusqu'à ce qu'une décision ait été rendue sur la dite opposition.

15*a*. Si la demande d'une personne pour la confirmation d'un certificat a été refusée par les commissaires, à cause de l'opposition par écrit de la majorité absolue des électeurs résidant dans l'arrondissement de votation, cette demande ne peut pas être renouvelée par la même personne ni par aucune autre personne, en sa faveur, pendant la même année de licence, soit pour le même endroit, soit pour tout autre local situé dans le même arrondissement de votation.

16. Les commissaires peuvent en tout temps, quand ils le jugent nécessaire, procéder à la preuve sous serment ou affirmation, et dans ce but assigner toute personne quelconque et lui faire prêter serment.

17. Sur l'audition, aussi bien que sur toute demande restée sans opposition, il est du devoir des commissaires, collectivement ou séparément, lorsqu'ils le considèrent utile ou nécessaire, de faire toutes les recherches qu'ils jugent à propos pour se convaincre eux-mêmes des qualités du requérant et de l'exactitude des faits avancés.

18. Les commissaires peuvent à cette fin, prendre en considération tous documents, entendre ou faire entendre par quelqu'un de compétent les personnes qu'ils croient, à leur connaissance personnelle ou sur indication des parties opposantes ou d'autres, capables de donner des informations, et peuvent généralement recourir à toutes autres sources d'informations; et les commissaires accorderont un ajournement de la cause pour justes motifs si demande en est faite.

19. Lorsque les commissaires désirent obtenir des informations des officiers ou des membres de la force de police de Québec ou de Montréal respectivement, ils peuvent ordonner à ces officiers de comparaître devant eux et de faire toutes les recherches qui paraissent nécessaires.

20. Lorsqu'il y a opposition à une demande de confirmation d'un certificat, cette confirmation dans le cas d'un requérant qui n'a pas été antérieurement porteur d'une licence d'auberge, ne peut être donné, à Québec, que par le juge des sessions, le shérif du

ETABLIS EN 1819

BISQUIT'S
OLD LIQUEUR BRANDY

20 ans de fût avant l'embouteillage.

La Vieille Liqueur de Bisquit est en bouteilles portant une étiquette d'Or, une Capsule Rouge et les Bouchons sont marqués. . . . . .

Méfiez-vous des Substitutions.

MARQUE DE COMMERCE

EXPEDIE PAR

Bisquit, Dubouché & Co.

JARNAC — COGNAC

SEULS AGENTS
POUR LE CANADA:
WALTER R. WONHAM & SONS,
MONTREAL.

Cognac Gabriel Dubois.

DEMANDEZ LE CHAMPAGNE ROYAL BERTON.
$14.00 LA CAISSE.

A. O. FISET, —— Seul Agent pour les fameuses marques: —— CHAMPAGNE MERCIER et SCOTCH MARCHAND **15 Rue Gosford**

Téléphone Bell: Main 4569. Téléphone des Marchands 83.

(iregistré)

district de Québec et le greffier de la paix de ce district, et, à Montréal, que par les deux juges des sessions, et le doyen des recorders siégeant comme commissaires de licences. Si le requérant est au moment de sa demande le porteur de telle licence, il n'est pas nécessaire d'avoir le consentement unanime des commissaires de licences pour la confirmation du certificat, mais à Québec et à Montréal les trois commissaires doivent entendre la cause.

21. Sujet aux dispositions de l'article 26, la confirmation du certificat sera accordée, excepté dans les cas prévus par les articles 12 et 13.

22. Chaque fois que la confirmation d'un certificat est refusée, les commissaires doivent, à la demande du requérant, lui faire connaître les raisons de ce refus.

23. Nul licence ne doit être octroyée par le percepteur du revenu de la province, à moins qu'un certificat ne soit déposé dans ses mains, signé par les commissaires, qui doivent délivrer au requérant, le certificat attestant l'octroi de la confirmation.

24. Le greffier doit de temps à autre préparer une liste des certificats que les commissaires ont confirmés et qui sont alors en vigueur, et garder cette liste affichée dans la cour de police ou dans son bureau.

25. Il sera loisible au lieutenant-gouverneur en conseil de payer, à même le fonds consolidé du revenu de la province, au shérif du district de Québec et au greffier de la paix de ce district pour leurs services comme commissaires de licences, tel traitement annuel qu'il lui plaira fixer. (1 Ed. VII, chap. 11, sec. 1; 2 Ed. VII, chap. 13, sec. 4; 5 Ed. VII, chap. 13, sec. 6-11).

(A suivre).

LA VITICULTURE IV

[Traduit du Pall Mall Gazette].

[Suite.]

Continuité de Procédé

Les bouteilles qui contiennent le champagne sont manufacturées spécialement dans ce but. Chacune est examinée avec le soin le plus minutieux et si elle ne répond pas aux conditions voulues, elle est rejetée. Celles qui sont approuvées subissent une série de rinçages et sont ensuite remplies du précieux liquide, par un procédé mécanique. Les bouchons sont assujettis par un crampon en fer. Quand on en arrive à cette phase des opérations, la bouteille est immédiatement placée dans une des rangées des caves situées au-dessous du sol; celles situées au-dessus sont appelées celliers. Le capital employé dans la construction de ces caves seules, représente une fortune énorme, sans parler de ce qu'elles contiennent. Elles se composent de rangées sans fin de galeries, et si ces galeries étaient placées bout à bout, elles couvriraient des vingtaines de milles. Elles sont parfaitement aérées et éclairées entièrement à l'électricité ; l'absence de toiles d'araignées et d'odeur de moisi, que l'on rencontre si souvent dans les caves qui contiennent du vin, est un fait qui ne peut pas manquer de frapper le visiteur. L'atmosphère dénote la propreté et produit un état de choses salutaire qui est bon pour le vin.

Après l'embouteillage, la fermentation qui s'était apaisée, reparaît et ainsi, le sucre naturel qui reste encore dans le vin et qui provient de la cuvée, est transformé en alcool et en acide carbonique.

Ce gaz ne peut pas s'échapper, car les bouteilles sont bouchées hermétiquement; au lieu de cela, il se mélange avec le liquide et c'est ce gaz qui produit le mousseux élégant que nous connaissons tous. Pendant les quatre années suivantes, les bouteilles sont transportées trois fois d'une cave à une autre et comme chaque changement implique la mise en piles de millions de bouteilles on se rendra compte facilement que cette tâche constitue un travail énorme. Les arrangements, pour mener à bien cet ouvrage sont simples, mais parfaits dans leur simplicité.

Quand le vin est resté quatre ans en bouteilles, la fermentation a produit un dépôt sur la partie inférieure de la bouteille; on enlève ce dépôt par deux procédés différents: mise sur pointe et dégorgement. Ce sont deux des plus importants détails de la fabrication du vin de champagne de haute qualité qui ne s'appliquent qu'aux vins mousseux. Dans le procédé de la mise sur pointe, les bouteilles sont placées dans une position inclinée sur des planches percées de trous ayant la forme de la lettre A. Chaque jour, pendant les trois mois suivants, des ouvriers habiles et expérimentés, ayant fait une étude spéciale de ce travail, agitent légèrement les bouteilles, par un mouvement adroit de la main et du poignet et par ce moyen, le dépôt descend peu à peu et s'arrête enfin sur le bouchon.

Des inventeurs ont essayé à plusieurs reprises de perfectionner une machine qui effectuerait ce travail, mais jusqu'ici leurs efforts ont été vains, car l'opération demande une manipulation si délicate que la moindre secousse serait désastreuse. Le dépôt le plus lourd se déposerait, mais les particules plus légères s'assimileraient au vin et l'épaissiraient l'année suivante. Quand le dépôt s'est enfin accumulé sur le bouchon, les bouteilles sont renversées verticalement et les goulots sont plongés dans un bain réfrigérant. Le dépôt alors se congèle, ce qui permet aux ouvriers de pencher les bouteilles pour les dégorger. Cette opérations s'effectue en passant les bouteilles dans une douille et quand le crampon est défait, le bouchon est dégagé, et la pression de l'acide carbonique le force à partir avec le dépôt. Le vin devrait être alors parfaitement clair, mais avant que toute autre chose soit faite, chaque bouteille est inspectée avec soin et si la particule la plus petite de dépôt est visible, ou bien, si on découvre la plus légère odeur de bouchon, la bouteille est replacée sur la planche et l'employé qui a fait la découverte en est récompense par une rémunération dont le taux est fixé.

Ceci n'est qu'une seule des nombreuses mesures de précaution adoptées par les propriétaires du Dry Monopole, pour maintenir la haute réputation de leur marque.

La faible proportion de champagne qui s'échappe de la bouteille pendant le dégorgement est remplacée au moyen d'un siphon et on ajoute au vin de la liqueur pour plaire au goût des consommateurs du pays auquel ce vin est destiné. Cette quantité de liqueur ajoutée varie de 1-4 à 10 p. c. et la liqueur est faite au moyen de sucre candi de la meilleure qualité, dissout dans du vin vieux. La proportion de liqueur la plus faible est employée pour les expéditions destinées à l'Angleterre où un champagne sec est préféré et la plus grande proportion, pour les expéditions destinées à la Russie, où on préfère du vin exceptionnellement sucré. L'appareil mécanique employé pour ajouter la liqueur se compose de tubes doublés d'argent pur.

Les bouteilles sont rebouchées et les bouchons assujettis au moyen de fil métallique; la pose du fil métallique est effectuée par une machine d'invention récente, laquelle, outre d'autres avantages, dispense de ficeler le bouchon. On n'emploie pour cela que les bouchons d'Espagne les meilleurs, et avant de les marquer au fer chaud on les présente à une lumière électrique puissante et là, ils sont examinés de très près par des hommes parfaitement expérimentés .Les bouteilles sont alors remises en piles et restent là pendant une autre année ; après cette période, elles sont transportées à la salle d'emballage où on les capsule, on les garnit de feuilles d'étain et on les étinète. Après qu'on les a emballées avec soin dans des caisses, celles-ci sont expédiées pour réjouir le coeur de l'homme dans toutes les parties du globe.

Pour mener à bien toutes ces opérations successives, une organisation efficace est nécessaire, sans quoi, aucune grande entreprise commerciale ne peut arriver au succès. Toutefois, il faut avoir soin de distinguer entre l'application stricte de règles sévères et une adminis-

EMBOUTEILLAGE DE BIERE

Le stock considérable de Bière embouteillée à l'avance que nous tenons à la disposition du commerce, nous permet de livrer constamment une qualité supérieure et toujours égale.

Notre outillage pour le lavage des bouteilles, réalise la perfection atteinte à ce jour par les fabricants d'appareils d'embouteillage.

W. J. RAFFERTY,

Embouteilleur autorisé de lamaison W. DOW & CO, Brasseurs et fabricants de Malt,

33, 35 et 37, rue Vallée
MONTREAL.

Freyseng Cork Co.,

Limited

Manufacturiers et Importateurs de

BOUCHONS

Coupés à la machine — Coupés à la main

AUSSI DE

FOURNITURES POUR

EMBOUTEILLEURS

Machines à boucher, à Capsuler, Machine Crown, Capsules à bouteilles, Paniers à bouteilles, Broche à bouteilles, Cire à cacheter, Etain en feuilles — unies et de couleur, Ceintures de Sauvetage et Bouées de sauvetage en liège.

655-661, rue St-Paul
MONTREAL.

Téléphone Longue Distance : Main 844

VOS ENSEIGNES DE MAGASIN

Votre magasin et vos vitrines forment la partie la plus importante du problème de la publicité. Ils fournissent un sujet d'étude aux passants. Toute autre publicité atteint le public à distance, et si elle l'intéresse assez pour qu'il se détourne de son chemin et achète dans votre magasin, combien plus la publicité par l'enseigne l'attirera-t-elle sur le champ. Pourquoi ne pas nous permettre de vous coter des prix d'enseignes, de cartes d'étalage et de tickets indiquant le prix des marchandises. Nous avons la meilleure manufacture au Canada, consacrée entièrement à la fabrication d'enseignes artistiques.

The Martel Stewart Co., Limited
Montreal, Canada

S. H. Ewing & Sons, Importateurs et Manufacturiers de BOUCHONS

Coupés à la Main et à la Machine

Marchands de Capsules pour bouteilles, de broche d'embouteilleurs, d'Etain en feuilles, de Fournitures pour Brasseurs, etc., etc., etc.

SUCCURSALE DE TORONTO : 29 Front St., West. **BUREAU PRINCIPAL : 96 rue King, Montréal**

Téléphones : { BELL MAIN 65 / MARCHANDS 522

PUR

NATUREL

Motard, Fils & Senécal

Agents Généraux et Importateurs directs de Liqueurs de Ire Marque, de Vins Français . . . . . .

5 Place Royale, MONTREAL.

Seuls Concessionnaires pour le Canada du . .

COGNAC DES GOURMETS DE V. FOURNIER & CO.

De A. CARPENTIER, Vins Fins, Rouges, Blancs, (Bordeaux).
SIXTE DUCLOT, Vins Mousseux, (Bordeaux)
BOUCHARD, Aîné, Fils, Vins Vieux de Bourgogne.
J. CAPARROY-DULORD, Vinaigre Pur, (Bordeaux).
EAU MINERALE GAZEUSE, de St-Romain (le Puy).
WILH WASUM, Bacharach, Vins Secs du Rhin.
VIN PHOSPHATÉ au QUINQUINA des RR. PP. TRAPPISTES D'OKA.

Tel. Bell, Main, 4495. Tel. March. 962.

tration capable, car quelques maisons mettent en pratique l'une au lieu de l'autre.

Dans beaucoup de grands établissements, une politique mesquine est poursuivie par la direction envers le personnel; on y exige que l'ouvrier donne tout le travail possible et ne perde pas une minute de temps pour l'argent qu'il reçoit. Quand on parle de ce sujet aux directeurs de ces établissements, ils imputent la nécessité de cette règle de conduite à la concurrence très vive. Ils peuvent faire des économies dans la dépense de la main-d'oeuvre, mais ces économies ne peuvent être que faibles, car aucun succès durable ne peut être obtenu sans que des relations cordiales existent entre patrons et employés. C'est ce dernier sentiment qui guide les propriétaires de Heidsieck & Co., Dry Monopole dans le traitement de leurs employés et il est intéressant de remarquer qu'en conséquence, des générations successives ont travaillé pour cette firme depuis que la maison a été fondée en 1785. Parmi les nombreux privilèges dont jouissent ces ouvriers, il y a celui qui leur permet de boire du vin rouge à volonté durant les heures de travail; mais les abus sont évités par un règlement strict d'après lequel les ouvriers qui montrent le moindre indice d'excès sont renvoyés sommairement. Toutefois, chaque ouvrier reçoit dix-huit tickets au commencement de la semaine et en retour d'un de ces tickets, il a le droit de recevoir une bouteille de vin rouge, mais il est limité à trois bouteilles par jour. A la fin de la semaine, tous les tickets non employés sont rendus à l'administration qui, en échange, paie l'équivalent en argent. Ainsi, l'économie et la sobriété sont encouragées par les propriétaires de cette grande institution, dont la popularité en est augmentée.

REVUE GENERALE

Dans un incendie qui a eu lieu à Dundee, Ecosse, le 19 juillet, 1,000,000 de gallons de whisky ont été détruits. Les dommages sont évalués à £325,000 couverts par les assurances.

* * *

Il a été question dans un des numéros précédents de "Liqueurs & Tabacs" d'une amalgamation ou d'un trust des producteurs de vins de sept départements du Midi de la France.

D'après les dernières informations, il paraîtrait que le trust a fait de réels progrès, les principaux producteurs ayant signifié leur intention d'en faire partie. Il est donc possible que le trust commence à opérer dès la prochaine récolte.

* * *

Parmi les personnes notables dans le commerce des vins et liqueurs décédées dernièrement en Europe, nous relevons le nom de M. Réné Firino, de MM. Martell & Co., de Cognac, et celui de M. Edouard de Kuyper, de MM. John de Kuyper & Son, de Rotterdam.

* * *

La récolte des vins du Rhin et de la Moselle ne sera pas abondante cette année, par suite des ravages causés par l'oïdium et le phylloxéra.

D'après les dernières correspondances reçues de France, il ressort que la production des vins cette année sera d'une bonne moyenne. Dans notre numéro du mois prochain, nous serons mieux en mesure de parler de cette récolte avec plus de détails.

* * *

M. Otto Zepf, directeur-gérant de la Freyseng Cork Co., Ltd., de Montréal, nous dit que les affaires, depuis le commencement de cet été, ont été plus actives que jamais. Cette activité pour sa maison tient à la grande demande de la part des fabricants d'eaux gazeuses et des embouteilleurs de bière qui ont fait d'énormes affaires.

* * *

MM. Boivin, Wilson et Cie nous avisent que les affaires continuent à être actives. La demande pour l'Eau de Vichy-Célestins a été exceptionnellement active cet été, de même que celle pour les Gins Canadiens "Croix Rouge".

* * *

Le Syndicat du commerce des Vins de Champagne vient de faire un rapport annuel. Dans ce document très intéressant il est surtout question de la définition du terme **Champagne.**

D'après le Syndicat, les seuls Vins ayant droit au nom de Champagne sont ceux provenant du district portant ce nom, c'est-à-dire les vins du département de la Marne, ainsi que ceux de certaines parties de l'arrondissement de Château-Thierry, dans l'Aisne. Le Syndicat voudrait faire partager sa manière de voir par le Ministère de l'Agriculture.

Le bureau de direction du Syndicat se compose comme suit: M. P. Krug, président; le comte Werlé, vice-président; MM. F. Blondeau et Raymond, de la Marinerie, secrétaires; Raoul de Bary, trésorier; Eugène Aubert-Lécureux, Charles Heidsieck, Georges Pal Roger, Ernest Goulden, F. de Montebello, et Alexandre Henriot, directeurs.

* * *

M. E. H. Carroll, de la Hamilton Brass Mfg. Co., Ltd., rapporte que les affaires n'ont jamais été plus actives qu'à l'heure actuelle. Les installations nouvelles de bar sont nombreuses de même que la vente des appareils en cuivre.

* * *

M. A. O. Fiset, rapporte des affaires actives avec de nombreuses commandes d'importation pour les spécialités de la maison, telles que les Cognacs et les Gins.

Les paiements sont bons.

* * *

M. Jos. Ethier, gérant de la maison Laporte, Martin et Cie, Ltée, nous avise que les affaires sont satisfaisantes; la demande pour les vins de Bordeaux rouges et blancs est soutenue; les commandes d'importation reçues pour les Scotchs, les Gins et les Brandies sont également importantes.

DANS LE MONDE DES HOTELIERS

M. Alphonse Landonde, le populaire propriétaire de l'Hôtel Laval, a eu sous sa charge, la partie des rafraîchissements à l'excursion des Marchands-Détailleurs de Nouveautés, qui a eu lieu le 9 août, à Highgate Springs. Il était habilement secondé par MM. Geo. Pépin et Geo. Perron, deux commis de bar des plus habiles.

* * *

M. C. Labelle, propriétaire de l'hôtel National, situé rue St-Laurent, vient de faire installer dans son établissement, un "work board" des plus perfectionné, en métal allemand.

La Hamilton Brass Mfg. Co., qui a été chargée de l'exécution de ce travail, est reconnue comme étant la première maison du Canada pour ce genre de travaux.

* * *

Nous apprenons que M. C. Newmann qui a acheté, il y a quelques mois, de M. Jos. Lépine, l'hôtel situé rue St-Laurent, près du Monument National, va prochainement faire de nombreuses améliorations à son établissement, qui est un des plus fréquentés du centre de la ville. M. C. Newmann qui a été pendant de nombreuses années gérant du Club Allemand de Montréal, a pour premier commis de bar, M. Charley Chartrand, un des hommes les plus avantageusement connus de Montréal, dans cette ligne.

* * *

M. J. F. Perreault qui a été employé pendant deux ans dans les bureaux et magasins de la maison A. O. Fiset, visitera, à partir du mois de septembre, les hôtels et épiceries de Montréal, dans les intérêts de la firme.

PERSONNEL

—M. P. Freyseng, président de la Freyseng Cork Co., Ltd., sera de retour au Canada, vers la fin du mois de septembre. M. Freyseng fait actuellement un voyage de plaisir en Europe.

—M. George Sorgius, agent à Montréal, de la Brasserie Kuntz, de Hamilton, et MM. Landry et Valiquette, hôteliers, viennent de faire un voyage de plaisir dans le bas du fleuve.

—M. A. O. Fiset est de retour à Montréal, après une villégiature de plusieurs semaines à Mont St-Hilaire.

—M. S. B. Townsend vient de passer une semaine à Ste-Agathe.

—M. James Cleghorn, de la maison John Hope & Co., vient de faire un voyage d'affaires dans les Provinces du Nord-Ouest, ainsi que dans la Colombie Anglaise.

—M. John R. Douglas, de MM. J. M. Douglas & Co., est actuellement en villégiature à Tadousac.

—M. Oscar Motard, de MM. Motard, Fils et Senécal, qui dirige aux Etats-Unis la vente du Vin Phosphaté des RR. PP. Trappistes, vient de passer une huitaine de jours à Montréal.

—M. David Law, de MM. Law, Young & Co., est de retour à Montréal, après un voyage d'affaires dans l'Ouest du Canada.

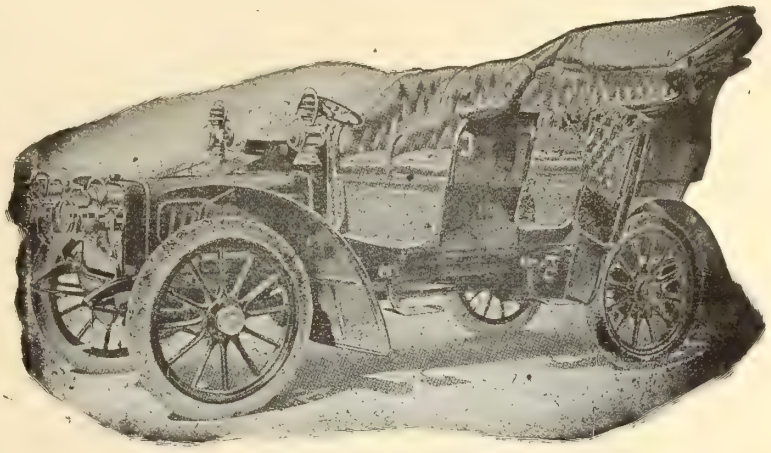
L'Unique

DECAUVILLE

LIVRAISON IMMEDIATE

Garantie pour 365 jours

CARROSSERIE de..... LUXE



PNEUS MICHELIN

DOUBLE PHAETON

Entrées Latérales. Capote Américaine Ordinaire

" Rien ne sert de courir, il faut arriver à point."
Avec une **Decauville** on arrive toujours au but.

Nous pouvons fournir sur les châssis Decauville tous les Modèles de Carrosserie qui nous sont demandés.....

Sur demande nous envoyons le catalogue franco, ainsi que tous renseignements désirés.

The Canadian Motor Car Company

Bureaux: 25 rue St-Gabriel. **Salle d'Exhibition:** Ancienne Manufacture Davis, Cote Beaver Hall

MONTREAL.

NOS PRIX COURANTS

Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou manufacturiers.

ABSINTHE

	La cse
G. Pernod	13.50
H. G. Pernod	15.00
Pernod Fils	15.00
Legler Pernod	14.50

AMERS

Amer Picon	11.00
Sanchez Romate Hermanos	
Orange Sherry	8.00
Unicorn Orange	7.00
Angostura (12 bot.)	5.75
Celery (")	5.75
Jamaica (")	5.75

APERITIFS

	La cse
Dubonnet.	
Litres	12.00
Massardier et Granjon	La cse
Quina-excelsior [15 litres]	15.00
Violet Frères.	La cse
Byrrh (12 litres)	11.00
La bouteille	1.00

BIERES ANGLAISES

	qts.	pts.
S. Allsopp & Sons.		
No. 1 India Pale	2.55	1.62½
Bass'		
E. & J. Burke's Bottling	2.65	1.65
Read Bros. Dog's Head	2.60	1.70
Boar's Head	2.65	1.65
G. H. Hibbert's Bottling	2.65	1.65
W. E. Johnson's		
Compass Brand	2.55	1.55
Machen & Hudson		
Marque "Beaver"	2.50	1.55

BIERES ECOSSAISES

Tennants	2.50	1.65

BIGARREAUX

	qts.	pts.
Dandicolle & Gaudin.		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	7.50
Nelson Dupoy.		
Bigarreaux	8.00	9.00
P. Durand		
Bigarreaux au Marasquin	6.00	7.00
P. M. Loubrie & Cie		
Bigarreaux		7.00
St-Hubert		
Bigarreaux au Marasquin	8.50	5.00
Talbot Frères		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	4.00
Teysonneau		
Bigarreaux au Marasquin	10.00	6.00

BOURGOGNES BLANCS

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Chablis	8.00	9.00
Chablis, 1889	11.75	
Jules Boucheron & Cie		
Chablis	13.00	14.00
J. Calvet & Cie.		
Chablis	11.50	12.50
F. Chauvenet.		
Montrachet [marq. Guiche]	20.00	10.00
Chablis Supérieur	7.25	8.25
C. Marey & Liger-Bélair		
Chablis	8.50	9.50
Frédéric Mugnier		
Chablis	8.00	9.00
Jules Régnier & Cie		
Chablis Supérieur	8.00	9.00
Chablis Moutonne	10.00	11.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES MOUSSEUX

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Beaune	16.00	17.00
Nuits	18.00	19.00
F. Chauvenet.		
"White Cap" [blanc]	23.00	25.00
"Pink Cap" [rose]	23.00	25.00
"Red Cap" [rouge]	22.00	24.00
C. Marey & Liger-Bélair.		
Nuits — rouge	17.00	18.50
Jules Régnier & Cie		
Nuits	16.00	17.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES ROUGES

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Macon	6.50	7.50
Beaujolais	8.00	9.00
Beaune	8.00	9.00
"Club"	8.00	9.00
Pommard	9.00	10.00
Nuits	11.00	13.50
Chambertin	16.00	17.00
Clos de Vougeot	20.00	21.00
J. Calvet & Co.		
Beaune 1889	9.00	10.00
Pommard 1887	11.50	12.50
Volnay 1889	13.75	14.75
Chambertin 1887	18.00	19.00
F. Chauvenet		
Clos-de-Vougeot	25.50	26.50
Chambertin	18.50	19.50
Romanée	18.50	19.50
Corton [Clos-du-Roi]	15.50	16.50
Nuits	13.00	14.00
Volnay	12.50	13.50
Pommard	11.50	12.50
Beaune	10.00	11.00
Moulin-à-Vent, Macon vieux Supérieur	9.00	10.00
Beaujolais	7.00	8.00
Macon [Choix]	6.50	7.50
V. D'Arcourt & Cie.	La cse	
Macon	qts.	4.90
Pommard	"	5.65
Nuits St-Georges	"	7.25
Chambertin	"	8.50
Chablis	"	7.25
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
Macon	4.40	5.40
Beaujolais	5.00	6.00
Beaune	6.00	7.00
Pommard	6.60	7.60
C. Marey & Liger-Bélair.		
Beaujolais	6.25	7.25
Macon	6.50	7.50
Beaune	6.75	7.75
Pommard	8.50	9.50
Nuits	13.00	14.00
Chambertin	16.50	17.50
Frédéric Mugnier		
Beaujolais	6.00	7.00
Macon	6.50	7.50
Beaune	7.00	8.00
Pommard	8.50	9.50
Nuits	10.50	11.50
Chambertin	15.00	16.00
Jules Régnier & Cie		
Beaujolais	6.50	7.50
Macon	7.00	8.00
Nuits	8.50	9.50
Beaune	9.00	10.00
Pommard	11.00	12.00
Corton	13.00	14.00
Chambertin	15.00	16.00
Tache Romanée	20.00	21.00
Clos Vougeot	19.00	20.00

CHAMPAGNES

	qts.	pts.
Ackerman-Laurance.		
"Dry-Royal"	15.75	16.75
½ pts. paniers 1 doz ; paquets de 4 paniers		18.00
Cardinal	12.50	13.50
Cluny Père & Fils		
Extra Dry	12.00	13.00
Comte de St-Aubin		
Extra Dry	20.00	22.00
Deutz & Geldermann.		
Gold Lack, Sec, cuvée 1898	29.00	31.00
Gold Lack, Brut	31.00	33.00
Duc de Montlouis		
Cuvée Réservée	10.00	11.50
Carte Noire	12.50	13.50
Carte D'or	14.00	15.00
Duc de Pierland	14.00	15.00
Louis Duvau	13.50	15.00
Alfred Gratien		
Réserve	14.00	15.00
Heidsieck & Co.		
Dry Monopole	31.00	33.00
E. Mercier & Cie, Epernay.	24.00	26.00
Moët & Chandon.		
White Seal	28.00	30.00
Brut Imperial	31.00	33.00
G. H. Mumm & Co.		
Extra Dry	28.00	30.00
Selected Brut	31.00	33.00
Selected Brut 1898	32.00	34.00
Selected Brut 1895	38.00	40.00
Extra Dry, paniers 1 doz. ½ B.		8.50
Extra Dry, paniers 2 doz. ½ B.		17.00
Louis Roederer.	La cse	
Grand Vin sec	28.00	30.00
Vin Extra sec	28.00	30.00
Brut spécial Cuvée	30.00	32.00
Veuve Amiot		
Carte d'Or	16.00	17.00
Carte d'Argent	10.50	11.50
Veuve Chomedy	Qts.	Pts.
Extra Dry	11.50	12.50
Veuve Bara Noël	17.00	18.00
Veuve A. Devaux	13.00	15.00
Veuve Pommery, Fils & Cie		
Sec, ou Extra Sec	28.00	30.00
Brut [vin naturel]	30.00	32.00

CLARETS

	qts.	pts.
A. Balayé & Cie.		
Haut Barsac	4.00	5.00
Haut Barsac, au gallon		1.05
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Floirac	5.00	6.00
Medoc	5.25	6.25
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Château Leoville	20.00	21.00
Château Larose	20.00	21.00
Château Margaux	24.00	25.00
Château Lafitte	24.00	25.00
Bordeaux Claret Co.		
Bon Bourgeois	3.00	4.00
St-Julien	3.50	4.50
Montferrand	4.00	5.00
Château Brûlé	5.00	6.00
J. Calvet & Co.		
St-Vincent	3.50	4.50
Medoc	4.50	5.50
Floirac	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
Château de Montlys	6.25	7.25
Saint-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.00	10.00
Pontet-Canet 1893	10.00	11.00
Pontet-Canet 1887	11.50	12.50
Leoville Barton 1889	14.25	15.25
Smith Lafitte 1890	14.75	15.75
Mouton Rotschild		
Château Berges	3.50	4.00
Faure Frère.	qts.	pts.
Bon Bourgeois	3.00	4.00
Côtes	3.50	4.50
Bon-Ton	4.00	5.00
St-Emilion	4.50	5.50
Ch. Dugay	6.00	7.00
Floirac	4.50	5.50
Medoc	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Pontet Canet	9.00	10.00
Château Gruaud Larose	12.00	13.00
Côtes, le gallon		1.00

L. Gaudin & Cie — Qts. / Pts.
St-Estèphe .. 3.00 / 3.50

A. Guilhou Frère Aîné — Qts.
Bas Médoc .. 3.50
St-Estèphe .. 4.00
St-Julien .. 6.00
Pontet-Canet .. 6.50
Chat-Bataillez .. 7.75
Côtes Castillon, le gallon .. 0.90

Nathaniel Johnston & Fils. — qts. / pts.
Ordinaire .. 4.00 / 5.00
Château Chamfleuri .. 4.00 / 5.00
St-Loubes .. 4.75 / 5.75
"Club" .. 5.00 / 6.00
Medoc .. 5.50 / 6.50
Margaux .. 5.75 / 6.75
St-Julien .. 6.00 / 7.00
St-Estephe .. 7.00 / 8.00
Château Dauzac .. 9.50 / 10.50
Pontet Canet .. 11.00 / 12.00
Margaux Supérieur .. 11.00 / 12.00
Château Beaucaillou .. 15.00 / 16.00
Château Leoville .. 19.00 / 20.00
Château Larose .. 19.00 / 20.00
Château Margaux .. 20.00 / 21.00
Château Lafitte .. 21.00 / 22.00

A. Lacoste & Fils — qts. / pts.
St-Julien .. 2.50 / 3.00
Médoc .. 2.75 / 3.25

A. Lalande & Cie. — qts. / pts.
1893 Medoc .. 4.40 / 5.40
1890 Floirac .. 4.40 / 5.40
1889 St-Julien .. 4.80 / 5.80
1893 St-Emilion .. 5.20 / 6.20
1890 St-Estephe .. 5.20 / 6.20
1889 Château Pontet Canet .. 6.80 / 7.80
1889 Château Leoville .. 11.00 / 12.00
1889 Château Lafitte .. 14.00 / 15.00

Léon Pinaud
St-Julien .. 2.50 / 3.50

P. Vernot .. 2.75 / 3.25

COCKTAILS

Cook & Bernheimer Co. — La cse
Manhattan, Martini, Tom Gin, Vermouth, Gin, Whiskey, American .. 9.50

G. F. Heublein Bros. "Club".
Manhattan, Martini, Whiskey, Vermouth, Old Tom, ou assortis. 12.75

G. Pradel et Cie .. 2.75 / 3.25

J. Bern et Cie — La cse
3 Stoiles, Etiquette dorée .. qt. 7.75
3 Etoiles, Etiquette bleue .. qt. 7.50

COGNACS

Bisquit, Dubouché & Cie. — La cse
★ .. qt. 9.50
10 years old .. qt. 12.25
Old Liqueur .. 20 years old, qt. 16.00
V. V. S. O. P. .. 55 years old, qt. 45.00
Au gallon .. 4.00 @ 10.00

J. Borianne. — La cse
X X X .. 7.50
Au gallon .. 3.75 @ 4.75

Boulestin & Cie. — 1 cse / 5 cses
★★★ .. Qts. 10.50 / 10.25
★ Fluted .. Qts. 12.00 / 11.75
1846 .. Qts. .... / 45.00

Boutelleau & Co. — La cse
F. P. Quarts .. 9.50
F. P. Quarts (Dark) .. 9.50
F. P. Pints (2 doz) .. 10.50
F. P. Half Pints (4 doz) .. 11.50
F. P. 24 Flasks, sans verre .. 10.50
F. P. Imperial Flasks .. 10.50
One Diamond .. 10.50
Two Diamonds .. O. B. .. 12.50
Three Diamonds . V. O. B. .. 14.00
Four Diamonds X V. O. B. 1831 .. 16.00
.. 1824 .. 21.00
5 caisses à la fois, 25c de moins par caisse
10 caisses à la fois, 50c de moins
Au gallon [preuve] .. 4.00 @ 6.00

Boutelleau Fils. — La cse
V. S. O. P. 1855 .. qt. 16.00
Doctor's Special .. qt. 11.00

Paul Cardin. — La cse
Qts. 7.00; 24 flk. 8.00; 48 1-2 flk. 9.00

Châteaubel. — La cse
Quarts .. 8.00
Pints .. 9.00

Jules Coadon & Co. — La cse
12 quarts .. 8.00
24 flasks .. 9.00
Au gallon .. 3.90 @ 4.50

Cognac Distillers Association. — La cse
★★★ .. vieux .. 9.00
V. O .. 12 ans .. 12.00
V. S. O. P .. 20 ans .. 15.00
X. X. O .. 1858 .. 20.00

au gal
3 grapes .. vieux .. 3.75
V. O .. 4.00
1875 .. Liqueur .. 5.50

Comandon & Co. — La cse
Special .. 9.50
Reserve extra .. 10.50
★★ et X. O .. 15.00
V. S. O. P .. 16.50
Au gallon .. 4.50 7.50

H. Cottinaud & Cie
★ .. 7.00
★★ .. 7.50
★★★ .. 8.00
V. O .. 8.75
V. S. O .. 9.25
V. S. O. P .. 11.75

Chs Couturier & Cie. — La cse
★★★ .. 7.50
Aussi pts, 1-2 pts, Imp. Flasks, Flasks, et 1-2 Flasks à avance ordinaire.

Au gal.
Quarts, Casks, Octaves et 1-2
Octaves de .. 3.80 à 4.00

D'Angely. — La cse
XXX .. 6.50

De Lormont. — La cse
XXX .. 6.50

Dervos & Cie. — 1 cse / 5 cses
Quarts .. 8.00 / 7.75
Pints .. 9.00 / 8.75
24 flasks n. c. .. 9.00 / 8.75

Paul Devaux. — La cse
Qts .. 7.50
Videaux XXX .. 8.00

A. E. Dor. — La cse
★ .. 9.00
★★ .. 10.50
★★★ .. 12.50

Clos de Réserve
Grande Fine Champagne .. 12.00

Marque Globe
★★★★ .. 18.00
★★★ .. 16.00
★★ .. 14.00

James Jeantry & Co.
Spécial .. 8.00
★★★ .. 9.50

Gabriel Dubois & Cie. — La cse
Etiquette or et rouge, qts .. 9.50
Etiquette or et rouge, 24 flks .. 10.50
Etiquette or et rouge, 48 ½ flks. 11.50
Etiquette Bleu argent. qts .. 11.25
Etiquette Bleu argent, 24 flks .. 12.25
Etiquette Bleu argent, 48 ½ flks. 13.25
Au gallon No 1 .. 3.90
Au gallon No 2 .. 4.30
Au gallon No 3 .. 4.85

M. Durand & Cie — La cse
★★★ .. Qts. 5.50
★★★ .. Pts. 6.50
★★★ .. ¼ B. 7.00
16 flasks .. 1.50
24 flasks n. c. .. 6.00
32 flasks .. 6.75
48 1-2 flasks n. c. .. 7.00
Par 5 cses, 25c. de moins.

P. Frapin & Cie. — La cse
★ .. qt. 9.50
Medical .. qt. 10.50
20 years old .. qt. 13.00
25 years old .. qt. 16.00
30 years old .. qt. 19.00
Au gallon .. 4.00 @ 7.00

Gonzalez, Staub & Cie.
Quarts .. Ord. 9.00
Pints .. 10.00
24 Flasks .. 10.00
48 Flasks .. 10.00
1 Etoile .. Qts. 11.50
3 Etoiles .. Qts. 14.00
V. S. O. .. Qts. 16.50
V. S. O. P. .. Qts. 18.25

Jas. Hennessy & Co. — qts. / pts.
★ .. 13.00 / 14.00
★★★ .. 16.00 / ....
V. O .. 17.25 / ....
S. O .. 25.00
X. O .. 35.00 / ....
X. S. O .. 45.00 / ....
Extra .. 60.00 / ....

James Henry & Co. — La cse
Qts. 6.25; 24 flk. 6.75; 48 1-2 flk. 7.75

Robert Henry. — La cse
Wired Quarts .. 8.00

Jimenez & Lamothe. — La cse
XXX .. qt. 11.00
V. S. O. P .. qt. 15.50
1890 .. qt. 18.00
1865 .. qt. 20.00
Au gallon .. 4.25 @ 4.35

Le Féry et Cie — La cse
3 Etoiles .. 8.00

Legrand. — La cse
Quarts .. 7.00
24 Flasks .. 8.50

Marie Brizard et Roger — La cse
Fleur de France, 1 fleur .. qts. 10.00
Fleur de France, S.O.P. .. qts. 16.00
Fleur de France, C.V. 1858 qts. 25.00

F. Marion & Cie. — La cse
★★★ .. Qts. 6.00
Aussi pints, 1-2 pts, Imp. Flasks, Flasks, 1-2 Flasks à avance ordinaire.

Au gal.
Quarts, Casks, Octaves et 1-2
Octaves .. 3.40 à 4.00

Martell & Co. — La cse
Une Etoile .. qt. 12.75
3 Etoiles .. qt. 16.00
V. O .. qt. 17.25
V. S. O. P .. qt. 18.75
V. V. S. O. P .. qt. 38.00

J. Nicolet & Cie. — La cse
Quarts .. 7.50
24 Flasks avec verre .. 9.00
Au gallon [preuve] .. 3.65 / 4.25

Otard, Dupuy & Cie. — La cse
Spécial .. qts. 9.50
Une étoile .. qts. 12.00
Deux étoiles .. qts. 14.00
Trois étoiles .. qts. 16.00
V. S. O. P .. qts. 17.50

V. Pinot & Cie — La cse
★★★ .. qts. 6.00
★★★ .. pts. 7.00
★★★ .. ¼ botl. 7.50
V. O .. qts. 7.00
V. O .. pts. 8.00
16 flasks .. 7.00
24 flasks n. c. .. 6.75
32 flasks .. 7.25
48 1-2 flasks n. c. .. 7.50
Par 5 cses, 25c. de moins.

C. Pluchon & Cie
Quarts .. 7.25 / 7.00

E. Puet. — La cse
★ .. qts. 9.50
Au gallon .. 4.00 @ 7.00

Quantin & Co. — La cse
★★★ .. qts. 9.50
Au gallon .. 4.25 @ 5.50

J. Rémy
Quarts .. 6.50
Flasks .. 7.50
1-2 flasks .. 8.50

Renault & Cie. La cse
★ .. .. qts...... 10.00
V. O... .. .. qts...... 12.00
3 étoiles S. V. O.. .. .. qts...... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts...... 21.00
Club.. .. .. qts...... 18.00
50 Years Old.. .. .. qts...... 40.00
Au gallon... ... ... 4.00 @ 10.00

Ph. Richard. La cse
S. O... .. .. qts...... 22.50
20 ans flutes .. .. qts...... 17.50
Fleur de Cognac .. .. .. qts...... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts...... 12.25
V. S. O. P.. .. .. pts...... 13.25
V. S. O. .. .. qts...... 10.50
V. O. .. .. qts...... 9.00
Pts, flasks, 1-2 flasks à avance ordinaire.
Au gall.
V. O. preuve, hogsheads, quarts casks, octaves et 1-2 octaves 3.80 4.10
V. O. 15 O. P. 3.40 3.65
V. S. O. P. preuve 5.15 5.35
Fine Champagne 5.80 5.90

Jules Robin & Cie. La cse
Quarts.. .. .. 9.50
24 Flasks.. .. .. 10.00

Marc Roger et Cie La cse
12 quarts 8.50

Sazerac de Forge & Fils. La cse
Quarts.. .. .. 9.50
Flasks.... .... 10.25
Au gallon... .. .. 4.25

J. Sorin & Cie.
Au gallon.. .. .. de 3.75 @ 5.00

O. Tesson & Cie. La cse
Trois étoiles.. .. .. qts.. 6.50
Pints.... .... 7.50
Half Pints.... .... 8.50
16 Flasks imp.,. .. sans verre.. 8.00
24 Flasks,. .. .. .. sans verre.. 7.50
48 ½ Flasks.. .. .. sans verre.. 8.50
100 ½ de bouteille... .. .. 10.00
Au gallon.. .. .. .. 5 à 6 U. P.. 3.60

EAUX

Apenta Hungarian, Aperient La cse
25 Quarts 6.25
50 Pints 9.50
Sparkling Splits 5.50

Apollinaris La cse
50 Quarts... .. .. 7.50
100 Pints.. .. .. 10.50
100 Splits... ... . 8.50

Cantrell & Cochrane. La doz
Belfast Ginger Ale.. .. .. 1.40
Club Soda.. .. .. 1.40
Seltzer... .. .. 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

Jewsbury & Brown. La doz
Soda Water.. .. .. 1.40
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.40
Quinine Tonic.. .. .. 1.45
Potass Water.. .. .. 1.40

Rubinat. La cse
Sources Serres purgatives. . 50 btles 9.50

Schweppe's, de Londres. La doz
Soda Water Co. Cylindres, pour 2.. 1.35
Soda Water, Bombays.. .. pour 3.. 1.50
Soda Water, Splits.. .. .. pour 1.. 1.10
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.35
Seltzer.. .. .. 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

St-Galmier. La cse
Source Badoit.. .. .. 6.00

Vichy. La cse
Célestins, Grande Grille, Hôpital, Hauterive.. .. ..10.00
Principale.. .. .. 7.00
La Capitale, 50s. 7.50
Sanitas, 50s. 8.00
" 1-2-100s. 9.50
" Splits 100s. 7.50

Vichy La cse
Source St-Charles 8.00
Source Aubert 7.50

Vichy St-Yorre La cse
Source St-George.. .. .. 8.00

Bassin de Vichy
Source St-Louis 8.00

Vittel La Cse
Grande Source 10.50
Source Salée 10.50

GIN

Blankenheym & Nolet. La cse
Marque 'Clef', C'ses Rouges.. .. 10.50
Marque 'Clef', C'ses Vertes.. .. 5.00
Marque 'Clef', C'ses Violettes .. 5.00
En cruchons vieux.. .. .. 9.50
Au gallon.. .. .. de 3.05 @ 3.20

John de Kuyper & Son La cse
Caisses Rouges .. .. ..15s........ 11.75
Caisses Vertes.. .. .. ..12s........ 6.25
Caisses Violettes.. .. ..24c........ 5.50
Au gallon .. ..3.15 à 3.30

P. Hoppe, "Night Cap" La cse
Rouges.. .. .. 10.65
Jaunes.. .. .. 11.00
Vertes 6.25
Bleues.. .. .. 6.00
Violettes.. .. .. 2.50
Au gallon 3.05 3.25

P. Hoppe, "Imperial" La cse
Rouges.. .. .. 10.50
Vertes 5.00
Violettes 2.45

Melchers, de Berthierville La cse
Croix Rouge. Caisses Rouges.. . . 11.25
Croix Rouge. Caisses Vertes. . . . 5.85
Croix Rouge. Caisses Violettes. . . 5.00

J. J. Melchers La cse
Honey Suckle, Cruch verre . . 9.00
Honey Suckle, Cruch. pierre . . 9.00

P. Melchers La cse
Juniper Tree. Caisses Rouges.. . . 9.50
Juniper Tree. Caisses Vertes. . . . 4.50
Juniper Tree. Caisses Violettes. . . 2.25
Au gallon. ¼ Casks.. .. .. 3.00
Au gallon. Octaves.. .. .. 3.05
Au gallon. ½ Octaves.. .. .. 3.10

Netherland's Steam Distillery Co. La cse
Kiderlen's "Croix d'honneur".
Caisses Rouges.. .. .. 11.00
Caisses Vertes.. .. .. 5.25
Caisses Violettes.. .. .. 2.50
Cruchons verre — 12s 2¾ gals. . 10.50
Cruchons verre — 24s 2¾ gals. . 11.50
Cruchons verre — 12s 5 gals. . 17.50

A. C. A. Nolet La cse
Caisses Rouges.. .. .. 10.75
Caisses Vertes.. .. .. 5.75

Old John La cse
Caisses Rouges 9.75
Caisses Vertes 5.25
Caisses Pony, 24 .. .. 4.50

Pollen & Zoon La cse
Caisses Rouges 10.50
Caisses Vertes.. .. .. 5.00
Caisses Pony de 12 et 24 .. .. .. 5.00
Au gallon .. .. 3.00 @ 3.25

Van Dulken Weiland & Cie La cse
Bouteilles Noires.
Violettes, 1 1-2 gallon, 24 Bout. 4.95
Vertes, 1 1-2 gallon, 12 Bout. 4.95
Vertes, 2 gallons, 12 Bout. 5.85
Rouges, 3 1-2 gallons, 15 Bout. 10.75
Rouges, 4 gallons, 15 Bout. 11.25
Bouteilles Blanches.
Violettes, 1 1-2 gallon, 24 Bout. 5.50
Bleues, 1 1-2 gallon, 12 Bout. 5.25
Bleues, 2 gallons, 12 Bout. 6.20
Jaunes, 3 1-2 gallons, 15 Bout. 11.20
Jaunes, 4 gallons, 15 Bout. 11.75

Wynand-Fockink. La cse
12 Cruchons.. .. .. 10.00
12 Bouteilles 9.50

LAGERS

Beauport. La doz.
Pts. 2 doz à la caisse .. .. .60
Splits 4 doz à la caisse .. .. .35

Miller Brewing Co. Le Brl.
Marque "Buffet", 10 doz. 12.00

LIQUEURS

Bénédictine qts. pts.
12 litres... .. .. 19.50 21.00

Briand & Jaquet. La cse
Cherry Wihskey 7.50
Blackberry Brandy 7.50
Cherry Brandy 7.50
Crème de Mente 9.00
Curaçao Orange 9.00
Sirop de Grenadine 7.00

Marie Brizard & Roger, fondée 1755.
Anisette... .. .. 13.50
Curaçao, Orange ou Blanc.. .. .. 12.50
Marasquin... .. .. 13.00
Kummel, Superfin. 12.00
Kummel Crystallisé.. .. .. 12.50
Green Peppermint.. .. .. 13.00
Crème de Menthe, Blanche... .. 13.00
Cherry Cordial. 12.00
Cherry Brandy.. .. .. 12.00
Blackberry Brandy... .. .. 12.00
Kirsch.. .. .. 11.00
Bitter Triple... .. .. 12.00
Liqueurs assorties.. .. .. 13.00
Crème de Menthe Verte. 13.00
Crème de Moka.. .. .. 13.00
Crème de Cassis 13.00
Crème de Noyau 13.00
Eau-de-vie de Dantzik... .. .. .. 13.00
Orange Bitters.. .. .. 9.50
Punch au Kirsh.. .. .. 11.00
Peach Brandy... .. .. 12.00

F. Cazanove, Bordeaux.
Liqueurs du Père Kermann
Jaune. .. ..qts 14.25
Jaune.. .. .. pts 16.75
Verte.. .. .. pts 16.75
Peppermint. 11.25
Anisette.. .. ..11.25
Curacao Rouge.. .. .. qts 13.25
Curacao Rouge. .. .. pts 14.00
Maraschino.. .. .. 11.00
Kummel Cristallisé.. .. .. 12.75
Cherry Brandy.. .. .. 13.50
Crême de Prunelles.. .. .. 17.25
Crême de Cacao.. .. .. 14.00
Crême de Menthe verte.. . . . . . 11.00
Crêmes assorties.. .. .. 12.00
Punch au Rhum.. .. ..11.50
Crême de cassis.. .. .. 10.00
Cordiales assortis.. .. .. 12.00
Kirsch Cazanove.. .. .. 13.25
Kirsch Figeroux.. .. .. 10.50
Absinthe Regnier.. .. .. 13.25
Absinthe Figeroux.. .. .. 12.00
Rhum Ste-Luce.. .. .. 14.50
Rhum Kingston.. .. .. 11.75
Bitter Figeroux.. .. .. 9.00
Vermouth.... .. .. 11.00
Sirop de Grenadine.. .. .. 8.00
Crême de Mandarines. 13.50
Crême de Fine Champagne. . . 12.50

Delizy & Doistan qts. pts.
Curaçao 12.00
Marasquin 12.00
Kummel 12.00
Liqueur jaune 15.00 16.00
Liqueur verte 16.00 17.00

Alex Droz & Cie. qts. pts.
Crème Cacao-Chouva.. .. .. 16.00 17.00

Nelson Dupuy. qts. pts.
Maraschino... .. .. 12.00
Grenadine... .. .. 8.50

Frémy Fils. qts. pts.
Cherry Whiskey, [Chesky] 16.00 17.00
Orange Whiskey... .. .. ..14.00

N. Fricquet & Cie La cse
Cherry Whisky .. .. 12 qts. 7.00
Cherry Brandy .. .. " 7.00
Blackberry Brandy .. .. " 7.00
Peach Brandy .. .. " 8.00
Apricot Brandy .. .. .. " 8.00
Crème de Menthe .. .. .. " 9.00

Crème de Menthe Boule, 12 litres 12.00
Crème de Vocoa .. .. .. 12 qts. 8.00
Crème de Noyau .. .. .. " 9.00

J. Gallifet & Cie. La cse
Anisette.. .. .. Litre 12 13.00
Crême de Cacao .. .. Litre 12 14.00
Crême de Cassis .. .. Litre 12 13.00
Crême Fine Champagne Litre 12
Crême Peppermint.. .. Litre 12 13.00
Eau de Vie Dantzick.. Litre 12 14.00
Fine Prunelle .... Stone jar 12 14.00
Kirsch vieux.. .. .. .. Litre 12 13.00
Kummel .. .. ¾ Litre 12 11.00
Liqueur jaune .. .. .. Litre 12 14.00
Liqueur jaune .. .. ½ Litre 24 15.00
Liqueur verte .. .. .. Litre 12 14.50
Liqueur verte.. .. .. ½ Litre 12 15.50
N'Importe quoi .. .. .. Litre 12 12.50

Gaston Gaudin Fils. La cse
Cherry Brandy.. .. .. qts. 6.50
Cherry Whiskey .. .. qts. 6.50
Blackberry Brandy .. .. .. qts. 6.50
Apricot Brandy.. .. .. qts. 6.50

Liqueur des Pères Chartreux de Tarragone. La cse
Liqueur Jaune .. .. .. 12 litres 23.00
Liqueur Jaune .. .. .. 24/2 " 24.50
Liqueur Verte .. .. .. 12 " 27.50
Liqueur Verte .. .. .. 24/2 " 29.00

Jules Lamothe. qts. pts.
Cherry Whiskey... .. .. .. 9.00

Melrose Drover Ltd.
Cherry Whiskey.. .. .. 11.00

Frédéric Mugnier. qts. pts.
Crême de Menthe Verte....11.00
Cherry Brandy.. .. ..11.00
Cacao l'Hara à la Vanille...12.50
Kirsch ***.. .. ..11.00
Prunelle de Bourgogne. . ..12.50
Crême de Framboises... ...12.25
Fine Bourgogne, 12 lit.. ..20.00
Crême de Cassis.. .. ..11.00
Fine Bernard... .. ..15.00
Grenadine... .. .. 8.50
Anisette.. .. ..11.00
Kumel.. .. ..12.00

Tournil & Fleury. qts. pts.
Anisette 8.40
Crême de Menthe 8.00
Crême de Cacao 8.00
Crême de Cassis 8.00
Curaçao 8.00
Sirop Grenadine 6.00

Chartreuse St-Denis
Verte 10.50 11.50
Jaune 10.50 11.50

Pollen & Zoon
Anisette 9.00
Curaçao 12.00 13.00
Kummel 12.00
Persico 10.50
Parfait Amour 10.50
Crême de Menthe 10.50
Crême de Vanille 10.50

G. Terrand.
Petite Chartreuse.. .. .. ..18.00 19.00

Wilson. qts. pts.
Blackberry Brandy.. .. .. ..9.00

Wynand Fockink. qts. pts.
Anisette Blanche.. .. .. ..10.00
Crême de Thé 10.00
Crême de Vanille.. .. .. ..10.00
Crême de Cacao 10.00
Crême de Mocha 10.00
Crême de Violettes 10.00
Curaçao Orange.. .. .. ..10.00
Curaçao Blanc.. .. ..10.00

MADERE

Blandy Bros La cse
Very Superior... .. .. 8.50
Special Selected 10.50
London Particular.. .. ..13.00

Cossart, Gordon & Co.
Au gallon.. .. ..2.50 à 9.00

Manuel Pico.
Au gallon.. .. ..3.50 à 4.50

Rutherford & Browne.
Au gallon... ... . de 2.50 @ 10.00

MALAGA

Blandy Bros. La cse
Etiquette Bleu — pâle-doux. 7.50
Etiquette Blanc—pâle... ... .10.00

Adolfo de Torres y Hermanos. ..
Au gallon... ... . de 2.50 @ 5.00

J. Pron & Cie.
Au gallon.. .. .. 4.75

MOSELLE

Deinhard & Co. qts. pts.
Brauenberger... ... . 9.00 10.00
Piesporter 10.00 11.00
Berncasteler Doctor. 15.00 16.00
Crown Sparkling... .. .. ..18.50 20.00
Nonpareil Sparkling... .. ..24.50 26.00

Feist Bros. & Sons. qts. pts.
Zeltinger.. .. ..1892.. 7.25 8.25
Braünberger. .. ..1892..10.50 11.50
Berncasteler Doctor. . .1889..17.00 18.00
" Silver Star " Sparkling. .. 18.50 20.00

Frederick Krote. qts. pts.
Sparkling.. .. .. 16.00 17.00

Kock, Lauteren & Co., [fondée en 1719]. qts. pts.
Zeltinger... ... ... 8.50 9.50
Brauenberg... ... .12.00 13.00
Pisport.. .. ..13.00 14.00
Scharzberg — 1895.. .. .. ..18.00
Sparkling Moselle.. .. .. ..18.00 19.50

Johann Schlitz
Winneger 6.00 7.00
Braünberger 8.50 9.50
Sparkling 17.00 18.00
Hocheimer 17.00 18.00
Cabinet 23.00 25.00

Joh. Bapt. Sturm.
Sparkling Moselle... .. .. ..15.50 17.50
Sparkling Hock... ... .15.50 17.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R
Piesporter 8.50 9.50
Zeltinger 9.00 10.00
Braünberger 15.00 16.00
Berncastler Doctor 16.50 17.50

MUSCATS

J. Pron & Cie.
Au gallon 3.00

OLD TOM

Boords. La cse
Old Tom.. .... 7.25
London Dry.... .... 7.25

Booth
London Dry.. .. .. 8.00
Old Tom.. .. .. 8.00

Club
Old Tom.. .. .. 6.50
Old Tom au gallon 3.00

Cold & Co.
Marque Beaver .. .. Qts. 5.75
Marque Beaver .. .. Pts. 6.75
London Dry .. .. Qts. 6.00
London Dry.. .. .. Pts. 700

Colonial
London Dry.. .. .. 6.50

Gordon
London Dry... ... . 7.50
Old Tom.. .. .. 7.50

Hill's & Underwood.
London Dry 7.50
Old Tom 7.50

Imperial Wine Co. La cse
London Dry.. .. .. 6.50
Old Tom.. .. .. 6.50

Thorne.
Old Tom... ... . 7.50
London Dry... .. .. 7.50

Wilson
Royal Crown Old Tom.. .. .. .. 6.50
Au gallon... ... . 2.00 @ 3.00

OPORTO

Commendador Feuerheerd.
Au gallon .. .. $2.75 à $ 9.00
Caisse 16.00

J. W. Burmester La cse
Royal... .. .. 5.00
Crusado.. .. .. 6.00
Rich Douro... .. .. 9.00
White Port.. .. .. 11.00
Old Crusted. 12.00
Royal Dry Superior 18.00

J. M. Caselles y Tarrats
Au gallon. .. .. 1.00 à 1.50

Cockburn, Smithes & Co.
Tawny.. .. .. La cse. 16.00
Au gallon... ... . 2.75 @ 7.00

Croft & Co.
Au gallon.. .. .. 2.40 @ 7.50
A la caisse .. .. 7.00 @ 24.00

Geo. H. Delaforce.
" Trocadero ".. .. .. .. qts. la cse. 9.00

Robt. Delaro & Co.
" Antique "... .. .. .. qts. la cse. 7.00

Guimaraens & Co.
Invalid's Reserve.. .. .. La cse. 7.50
Au gallon... ... . 2.25 @ 5.50

Hunt, Roope, Teage & Co.
Au gallon... .. .. 2.00 @ 5.50

Oliva Morez y Ca.
Old Tawny 5.50

MacKenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 10.00

Robertson Bros. & Co.
Medal Port No 1 . . . . . 16.00
Medal Port No 2 . . . . . 13.00
Favorita Oporto 8.00
Au gallon... ... . 1.50 @ 6.50

Sandeman & Co.
Superior Old.. .. .. 12.00
" Club "... ... . 18.00
" 1890 ".. .. .. 25.00
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 15.00

T. G. Sandeman & Sons.
Au gallon... ... . 2.75 @ 9.00

Silva & Cosens.
Dow's Admiral.. .. .. .. La cse. 16.50
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 14.00

La cse
T. Ventura et Cie 4.50
Manuel Fosta 6.50
Garcia Hijos 8.50
A. Rizat et Cie 2.50

PORTER ANGLAIS

qts. pts
S. Allsop & Sons 2.55 1.60

Guinness.
Read Bros. " Dog Head "... 2.60 1.65
E. & J. Burke, bottling.. .. 2.60 1.65

Machen & Co.
Marque Pelican 2.60 1.65

Machen & Hudson.
Marque " Beaver ".. .. .. .. 2.50 1.50

RHUM

Boivin, Wilson & Cie. qts. pts.
Black Joe 8.00 9.00
No 7... .. .. 7.00 8.00

Marie Brizard & Roger. qts. pts.
Ste-Croix.. .. .. 12.00
P. S. Clément.. .. .. 11.00
Jamaïque au gallon.. .. .. 5.00

E. & J. Burke, qts. pts.
Jamaica.. .. .. 9.50

Dandicolle & Gaudin.
Lion 8.00 9.50
Royal 0.00 11.00
St-Marc 0.00 9.50
Tom & Topsy 7.50 8.50
Sambo 7.25 8.25

Diamant Noir La cse
Quarts 7.75

Diamantin.
Quarts... .. .. 8.00

Habitation L'enfant noire [Martinique]
La cse
Litres.. .. .. 13.00
¾ Litre.. .. .. 10.50

H. G. Kewney & Co. qts. pts.
Old London Dock—1Etoile . 7.75
Old London Dock—3 Etoiles . 8.75

Red Heart.	qts.	pts.
A la caisse	10.50	
Navy Reserve		
Jamaica		9.00
J. B. Sherriff & Co.		
Marque "Bell"		9.00
Marque "Bell", 36 o. p. au gallon		5.00
Marque "Blue Star", 36 o. p. au gallon		4.75
Talbot Frères.	**qts.**	**pts.**
"Fine Fleur"	8.00	9.00
"Fine Fleur" ½ pt		10.00
Lilacs		7.50
Thorne.	**qts.**	**pts.**
Marque "Lion"	8.00	
Liquid Sunshine	9.50	
Uncle Tom.		**La cse**
Qts		8.00
Flasks, 24		8.00
Western Glow		7.50

SAUTERNES

A. Balayé & Cie.		
Graves	4.25	5 25
Graves — au gallon		1.10
Barton & Guestier.	**qts.**	**pts.**
Haut Sauterne	12.50	13.50
Graves	6.00	7.00
Barsac	8.75	9.75
Château Yquem	24.00	25.00
J. Calvet & Cie.	**qts.**	**pts.**
Graves	5.25	6.25
Sauternes	5.50	6.50
Haut Sauternes .. 1901	11.50	12.50
J. Dutrenit & Cie.	**qts.**	**pts.**
Graves	3.50	4.50
Faure Frères.	**qts.**	**pts.**
Sauterne	4.00	5.00
Sauterne	5.00	6.00
Haut Sauterne	8.00	9.00
Château Barsac	6.50	7.50
Château Yquem	15.00	16.00
L. Gaudin & Cie.	4.50	5.00
A. Guilhou Frère Aîné		**Qts.**
Sauternes		4.50
Haut Sauternes		6.00
Graves Martillac		5.00
Jimenez & Lamothe.	**qts.**	**pts.**
Sauternes	6.00	7.00
Nathaniel Johnston & Fils.	**qts.**	**pts.**
Barsac	6.00	7.00
Sauternes	6.00	7.00
Graves	6.00	7.00
Haut Sauternes	11.50	12.50
Château Yquem	20.00	21.00
A. Lacoste & Fils	**qts.**	**pts.**
Sauterne	3.00	4.00
A. Lalande & Cie.	**qts.**	**pts.**
1890 Graves	4.80	5.80
1888 Barsac	5.20	6.20
J. Latrille	5.25	6.00
Lecompte & Morel	2.75	3.25
Vigneau & Cambours	3.50	4.00
Vigneau & Cambours, Haut	4.00	4.50
Louis Maignen & Co.	3.25	4.25

SHERRIES

D. Goni Feuerheerd.	
Au gallon	2.00 à $ 9.00
Caisse	16.00
Alvarez & Co. au gallon	1.25
Blandy Bros.	
Manzanilla — La cse	8.50
Amoroso — La cse	11.00
J. M. Caselles y Tarrats.	
Au gallon	1.00 à 1.50
F. W. Cosens & Co.	
Au gallon	de 2.00 @ 10.00
Richard Davies.	
Au gallon	1.50 @ 5.00
Pedro Domecq, au gallon	1.25 @ 9.00
Manuel Gamboa Ramirez.	
Au gallon	1.25 @ 4.50
A la caisse	4.50 @ 12.00
Jose Gomez — La cse	8.50
P. Juanito & Co. — La cse	6.50
Levert & Schudel — au gallon	1.25
Mackenzie & Co. Ltd.	
Au gallon	1.50 @ 10.00
M. Misa — au gallon	1.50 @ 6.00
Oliva Morez y Ca.	**La cse**
Golden Sherry	5.50
J. P. Pémartin.	
Au gallon	de 2.00 @ 15.00
Robertson Bros. & Co.	
Amontillado — La cse	16.00
Manzanilla — La cse	13.00
Olorozo — La cse	8.00
Au gallon	1.75 @ 7.50
Sauchez Hermanos — La cse	4.50
Sanchez, Romate, Hermanos.	
Royal — La cse	5.00
Favorita — La cse	6.00
Club — 1870 — La cse	9.00
Amontillado — La cse	12.00
Orange — La cse	8.00
Au gallon	1.50 @ 5.00
Sandeman Buck & Co. (Julian Pémartin)	
Pale Dry — La cse	12.00
Montilla Fino, very dry. La cse.	12.00
"Club" — La cse.	18.00
Selected Old — La cse.	36.00
"Jubilee" — La cse.	50.00
Au gallon	de 1.50 @ 10.00
Sobrinos de Vda X. Harmony y Ca.	
Vin Sherry, gallon	0.90 à $8.00
A. R. Valdespino & Co.	
Au gallon	de 1.25 @ 6.50
A la caisse	de 5.00 @ 15.00
B. Vergara.	
Au gallon	1.50 @ 4.50

TARRAGONES

Bonsom & Cie.	
Au gallon	85c à 1.20

VERMOUTH

	La cse
Cte Chazalette & Co.	7.00
E. Martinazzi & Co. [Italien]	6.50
Martini et Rossi — (Italien)	7.50
Noilly, Pratt & Co.	7.00
Freund Ballor & Co. [Italien]	6.75

VIN DE GINGEMBRE

Boivin, Wilson & Cie.	**La Cse**
Quarts	4.50
Au gallon	1.20
Cold & Co.	4.00

VIN DU RHIN

Deinhard & Co.	**qts.**	**pts.**
Laubenheim	7.00	8.00
Nierstein	8.50	9.50
Rudesheim	15.50	16.50
Liebfraumilch	17.00	18.00
Hockheim	18.00	19.00
Marcobrunn	21.50	
Johannesberg	25.00	
Steinwein [cruchons]	11.00	12.00
Sparkling Hock	17.50	19.00
Feist Bros. & Sons.	**qts.**	
Laubenheimer — 1893	6.75	
Niersteiner — 1893	7.00	
Rudesheimer — 1893	9.75	
Hochheimer — 1893	10.50	
Orignal Liebfraumilch — 1893	12.50	
Steinwein in Bocksbeutel — 1893	12.50	
Rauenthal, own growth — 1893	14.50	
Pints: $1.00 extra la cse.		
Frederick Krote	**qts.**	**pts.**
Laubenheimer	5.75	6.75
Niersteiner	6.75	7.75
Rudesheimer	10.00	11.00
Hochheimer	10.00	11.00
Steinwein	11.00	12.00
Liebfraumilch	14.50	15.50
Johannisberger	17.00	18.00
Royal Scharzberg	20.00	21.00
Sparkling Hock, blanc	16.00	17.00
Sparkling Hock, rouge	18.00	19.00
Kock, Lauteren & Co., fondée en 1719.	**qts.**	**pts.**
Laubenheim	7.00	8.00
Bodenheim	7.50	8.50
Nierstein	8.50	9.50
Steinwein in Boxbeutels	11.00	
Rudesheim	15.00	16.00
Liebfraumilch	15.00	16.00
Giesenheim	16.00	17.00
Hocheim	18.00	19.00
Johannisberg	21.00	22.00
Claus Johannisberg—1893	30.00	
Sparkling Hock	18.00	19.50
Johann Schlitz.		
Bodenheimer	6.00	.....
Hohnheimer	6.50	.....
Laubenheimer	7.00	.....
Niersteiner	8.00	.....
Oppenheimer	9.00	.....
Hochheimberg	9.50	.....
Johannisberg	15.00	.....
Joh. Bapt. Sturm.		
Winninger	6.75	7.75
Niersteiner	7.75	8.75
Hockheimer	9.00	10.00
Rudesheimer	9.00	10.00
Liebfraumilch	14.00	15.00
Rudesheimer Berg	15.50	16.50
P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R		
Laubenheimer	7.50	8.50
Niersteiner	9.00	10.00
Rudesheimer	12.50	13.50
Liebfraumilch—1893	18.50	19.50
Johannisberger—1893	25.00	26.00

VINS TONIQUES

Biquina		8.00
Castro.		**La cse**
1 Seal port		5.00
3 Seal port		6.00
Dubonnet.		**La cse**
Litres		12.00
Red-Heart		9.00
Vin Mariani		10.00
Vin St-Michel		8.50
Vin Vial		12.50
Vino Don Lorenzo		7.00
Violet Frères, Byrrh Wine.		
Litres		11.00
La bouteille		1.00
Wilson's Invalid's Port		8.00

WHISKEYS CANADIENS

Owl Brand Rye.	**La cse**
Screw top, 16 flasks	6.00
Screw top, 24 flasks	6.25
Screw top, 48 flasks	7.25
Glass stop, 24 flasks	6.50
Glass stop, 48 flasks	7.50
Perfection Brand Rye.	
Glass stop, 32 flasks. Amber	6.50
Rock & Rye — 12 qts.	7.00
Rock & Rye — 24 flks	8.00
Monopole Rye.	
Quarts	7.00
16 flasks	7.50
24 flasks	6.50
32 flasks	8.00
48 flasks	9.00
Parker's. High Wines 50. o. p.	**gal.**
En quarts	3.90
En 1-2 quarts	3.95
Quantités moindres	4.00
Recreation	
Flasks	8.00
Quarts	5.00
Imp. Flasks — Qts.	7.00
Imp. Flasks — Pts.	5.50
Imp. Flasks — ½ Pts.	6.00
Red Selter 1895	**La cse**
Quarts	8.00
Special Quarts	7.00
Special Imp. Pints	9.50
Special Imp. 1-2 Pints	8.00
Special Flasks	8.00
Royal Rye	**La cse**
Quarts	7.00
16 flasks	7.50
32 flasks	8.00
48 flasks	8.50

Crème de Menthe .. .. .. " 90.00

Shield Rye — La cse
Quarts 6.00
16 flasks. 6.50
32 flasks. 7.00
48 half flasks.. .. .. 7.50

Jos. E. Seagram. — La cse
" Star ".. .. ..
" Old Times "... .. ..
White Wheat... .. ..
No " 83 ".. .. ..

Le gal
Old Times... .. ..
White Wheat... .. ..

Hiram Walker & Sons. — La cse
Canadian Club, 5 years old. qts.. 9.00
Canadian Club.. . . Flasks, 16s.. 9.50
Canadian Club. . ½ Flasks, 32s.. 10.00
Imperial .. .. qts.. 7.50
Imperial.. .. .. Flasks 16s.. 8.00
Imperial. . .. . ½ Flasks 32s.. 8.50

au gal.
Canadian Club—5 years old..... 3.60
Imperial. 2.90
Rye. . . . . 25 U. P.. .. .. .. 2.25
Malt. . . . . 25 U. P.. .. .. .. 2.25

Wilson — La cse
Empire Rye... .. .. qts.. 8.00
Empire Rye.. .. .. flasks.. 9.00
Empire Rye.. .. .. .. ½ flasks.. 10.00
Liquid Sunshine.. .. ..7.00 9.00
Moonlight.. .. .. qts.. 6.00
Moonlight. . . . . Flasks 16s.. 6.50
Moonlight. . . . . Flasks 32s.. 7.00
Moonlight. . . . . Flasks 36s.. 7.25
Moonlight. . . . . Flasks 64s.. 8.00

H. Corby Distillery Co. — La cse
I. X. L. . . . . qts. 8.07
Purity, Flasks, 32s 7.65
Purity, Flasks, 32s 7.65
Corby's Canadian Rye,.... qts 5.40
Corby's Canadian Rye, Flasks 32s 6.00
Corby's Whiskey Blanc . . qts. 5.50

WHISKEY ECOSSAIS

	1 cse	5 cses
James Ainslie & Co.		
O'Gilvie, quarts.	7.00	6.75
O'Gilvie, 24 flasks..	7.75	7.50
O'Gilvie, Imperial quarts. ..	9.50	....
Ainslie, Yellow label...	9.00	....
Ainslie, Ord. flasks.	10.25	....
Ainslie, Imperial quarts	13.50	....
Ainslie, White label	9.75	....
Ainslie, Special..	10.50	....
Ainslie, Extra Special.	12.50	....
Ainslie, Clynelish [Smoky].	13.00	....

John Begg — La cse
Capsule rouge 9.50
Capsule blanche 10.50
Capsule bleue 12.50
Special Reserve 18.00

Big Ben.
Quarts [10 years old] 11.00 10.75

Balmoral.
Quarts.... .... 7.50
Pts.... .... 8.50
24 flasks.. .... 8.50
12 Imp. Flasks.. .... 11.00
24 Imp. 1-2 flasks.. .. .. 11.50
Au gallon.. .. 6 à 7 O. P... 3.90 @ 4.25

Bulloch, Lade & Co. — La cse
Loch Katrine.. .. .. qts.. 7.50
Loch Katrine .. .. .. 32 Flasks.. 9.50
Loch Katrine. Imp. Qt. Flasks.. 11.00
Special White Label.. .. .. 9.50
Extra Special Gold Label.. .. .. 11.00

Burns, Leslie & Co.
Gleneil.. .. .. qts.. 6.00

Peter Dawson — La cse
Perfection... .. .. 9.75
Special.. .. .. 10.50
Extra Special.. .. .. 9.50
Liqueur.. .. .. 12.25
Old Curio, 20 years old 15.00
Au gallon.. .. .. 4.00 @ 7.00

John Dewar & Sons, Ltd. — La cse
Dominion Blend.. .. .. .. qts. 8.75
" Special ". .. .. qts. 9.25
Blue Label.. .. .. qts.. 9.75
Special Liqueur [W. Label] qts.. 12.50
Extra Special Liqueur... .. qts.. 16.50
5 cses d'une sorte ou assorties, 25c la cse en moins.

Roderick Dhu — La cse
Quarts.... .... 9.50

Graham, Davy & Co. — La cse
Loch Carron. .. .. qts.. 6.50

Greenless Bros. — La cse
King Edward VII... Ext. Sp. qts.. 9.50
King Edward VII... Sp. Liq. qts.. 12.00

Griffiths, McAllister & Co.
Bonnie Doon
1 caisse.. .. .. 10.25
5 caisses.. .. .. 9.75
10 caisses.. .. .. 9.50

Glenfinnart
1 caisse. 10.75
5 caisses. 10.50
10 caisses.. .. .. 10.00

Haig & Haig — La cse
★★★... ... ... 9.50
★★★★★.... .... 15.00
Liqueur.. .. .. 16.00
Bleu Blanc Rouge.. .. .. 9.50

J. & R. Harvey. — La cse
R. O. S... .. .. 12.50
Fitz James.. .. .. 10.00
Hunting Stewart... .. .. 9.00
Jubilee.. .. .. 8.50
Old Scotch.. .. .. 7.50
Au gallon... ... ... 3.65 @ 5.50

Wm. Hay, Fairman & Co. — La cse
Hay's finest.. .. .. Sq. qts. 7.75
Hay's old .. .. Rd qts. 6.75
Hay's old.. .. .. 24 flasks 7.50
Hay's old .. .. 32 sq. flasks 7.50
Hay's old .. .. Imp. qts. flasks 10.00

D. Heilbron — La cse
Hillburn Blend.. .. .. qts.. 7.50
King's Liqueur.. .. .. qts.. 10.00

John Hopkins & Co. — La cse
" Old Mull " Blend... .. .. 9.50
" Navy Liqueur " V. O. S... .. .. 12.00

Melrose, Drover & Co. — Le gal
1 étoile. 4.00
2 étoiles... .. .. 4.25
3 étoiles... .. .. 4.50
4 étoiles... .. .. 4.75
5 étoiles... .. .. 5.00

Mitchell Bros. — La cse
Mullmore 12 Btles. .. .. .. qts.. 6.50
Mullmore 24 Imp. qts. Flasks.. 10.50
Glen Ogle 12 Btles rdes .. qts.. 8.00
Heather Dew 12 Btles. rdes qts.. 8.00
Heather Dew 12 Imp. Oval Flks. qts.. 11.25
Special Reserve 12 Btles. rdes.. 9.00
Finest Old Scotch 12 Btls. rds.. 12.50
Grey Beard 12 jars. Imp. qts.. 12.50
E. S. L. Decanters 9.50
Robert Dale, 12 qts. .. ..] 5.00

Au gal.
Old Scotch Proof .. .. .. Quarts. 3.50
Heather Dew Proof . .. Quarts. 3.65
Special Res. Scotch Proof. Qts. 4.00
Special Res. 15 U. P. .. Quarts. 3.50
Extra Spec. Liqueur Proof. Qts. 4.75

Wallace Moir,
Imperial Quarts. 12.00

Hugh McAdam & Co. — La cse
Imp. Oval qts. 7.50
Ord. Oval qts. 5.50
Ord. Oval pts. 6.50
24 Flasks, Stoppers 6.50
48 ½ Flasks, Stoppers 7.50

Hugh McAdam & Co.
32 Flasks, stoppers 7.00

Alex. McArthur & Co.
Quarts 7.50
Flasks 8.50
Imp. Quarts 11.00

D. P. McDonald & Sons. — La cse
Long John, extra quality. 10.00
Long John, exhibition. 12.50

James McNeil. — La cse
Imperial Oval.. .. .. qts.. .. .. .. 8.00
Quarts.. .. .. 6.00
Pints.. .. .. 7.00
24 flasks, Screw top. 7.00
32 flasks, Screw top. 7.50
48½ flasks, Screw top 8.00
5 cses à la fois, 25c. en moins.

Red Cross. — La cse
Quarts 6.25
24 Flasks 6.75
48 1-2 Flasks 7.75

John Robertson & Son — Le gal.

	En douane	Droits payés
O—Fine old	1,12	3.18
No 1—Fine Old . .	1.37	3.43
No 2—"Spécial" . .	1.62	3.68
No 3—Old Highland	1.90	3.96
No 4—Old Dundee .	2.22	4.28
No 5—Old Private John	2.65	4.71
No 6—Liqueur . . .	3.10	5.16
No 8—Dundee Finest	3.90	5.96

La cse.
Private [Stock] John Robertson 12.50
Duncan McIntosh 7.95

Robertson, Sanderson & Co.
" Glenleith " [8 years old]. la cse. 9.00
" Glenleith " 5 O. P. le gal. 4.75
" Glenleith " 15 U. P. le gal. 4.00
" Mountain Dew," full flavor. cse. 9.50
la cse
" Mountain Dew," cruchons terre. 8 Imp. qts. 12.00
" Mountain Dew," cruchons terre, 12 Imp. qts. 13.00
" Mountain Dew," 4 O. P.. le gal. 4.75
Special Liqueur .. [15 years old]. 12.50
Old Private Stock, [20 years old]. 17.50

Ian McPherson — le gal
Craigdhu... ... .10 O. P.... 4.00
Dhuloch .. .. 9 O. P.... 4.10
Special Blend. . .. . 8 O. P.... 4.25
Special Blend.. .. .. ..15 U. P.... 3.75

Ross Glen. — La cse
12 Quarts.. .. .. 6.75
24 Flasks 7.75
32 Square Flasks.... .. .. 8.50
48 Square Flasks 8.00
12 Imp. Quart. .. Oval Flasks.... 10.50
24 Imp. Pint. ... Oval Flasks.... 11.00
48 Imp. ½ Pint .. Oval Flasks.... 12.50

Royal Lochnagar — La cse
O.. .. .. 9.50
OOO.. .. .. 10.00

Scotch Marchant — La cse
Special Old Highland Whisky. . 10.00
par 5 caisses.. .. .. 9.75
par 10 caisses 9.50

J. B. Sherriff & Co. — La cse
Old Islay.. .... 10.00
V. O. Islay.. .... 10.25
Islay, 10 o. p. au gallon.. .. .. .. 4.25
Islay V. O. preuve, au gallon.. .. 5.25

Whisky Ecossais
Strathcona 9.50

Stuart, Campbell, & Co.
Quarts.. .... 6.50
Flasks.... .... 7.50
1/2 Flasks.... .... 8.50
Imperial Quarts.. .. .. 9.50

John Walker & Sons. — La cse
Kilmarnock... .. .. 10.00

Wilson. — La cse
Braê-Mar.. .. .. qts.... 8.00

Braê-Mar. .. .. flasks....	9.00
Braê-Mar.... .. .. .. ½ flasks....	10.00

Wright & Greig. La cse

Premier.	12.00
Grand Liqueur..	20.00

WHISKEY IRLANDAIS

E. & J. Burke. La cse

Quarts..	8.50
Imperial Quart flasks	12.00

Pat Fagan & Co. La cse

Quarts	8.50

Findlater. La cse

A 1..	9.50

D. W. D. La cse

1 Shamrock..	9.75
3 Shamrocks...	10.75

Wm. Hay, Fairman & Co. La cse

Hay's Old .. .. Rd qts.	6.75
Hay's Old.. .. .. 24 flasks.	7.50
Hay's Old .. .. 32 flasks.	7.50
Hay's Old .. .. .. Imp. qt. flasks.	10.00

Jamishannon... ... . 1.50

John Jameson & Son. La cse

1 étoile..	9.5
3 etoiles.	11.25

William Jameson. La cse

1 harpe...	9.75
3 harpes...	10.75

McConnell's

★	Qts.	9.00
★★★	Qts.	10.75
Special Liqueurs	Qts.	12.50

Mitchell Bros. Ltd. La cse

Old Irish 12 Btles. rdes ..	Qts.	6.50
Spec. Irish 12 Btles. rdes ..	Qts.	9.00
Cruiskeen Lawn jars, Impl.	Qts.	12.50

Aussi flasks et 1-2 flasks à avance ordinaire.

	Au gal.
Old Irish . .. . Quarts	3.65
Special Irish .. .. Quarts	4.75

Wm. O'Borne & Sons

12 Imperial Oval Quarts	9.00
12 Ordinary Quarts	6.50
24 Pints	7.50
24 Flasks, stoppers	7.50
48 1-2 Flasks, stoppers	8.50

Old Bushmill. La cse

★....	9.50
★★★...	12.00
Special Malt...	10.50

George Roe & Co. La cse

★	9.75
★★★	10.75
St-Kevin .. .. La cse.	8.00
Kilkenny. .. .. **La cse.**	**6.50**

LA FABRICATION DU SHERRY

L'agent commercial Price, de Jerez de la Frontera, dans un rapport sur la fabrication du vin Sherry en Espagne, décrit de la manière suivante sa préparation pour le marché:

"La vendange a lieu entre le 15 septembre et la fin d'octobre. Après que les grappes ont été coupées, on les laisse exposées au soleil pendant deux ou trois jours, en ayant soin de les couvrir la nuit pour les garantir de la rosée. Les grappes sont jetées dans de grandes cuves carrées en bois et des hommes, les jambes nues et chaussés de forts souliers avec des clous faisant saillie, foulent le raisin, dont le jus s'écoule dans une auge. Le résilu, tiges, pépins et peaux, ou marc de raisin, est placé dans une autre cuve ; on y ajoute de l'eau et on l'écrase au moyen d'un pressoir en bois. Le marc est employé comme engrais et pour nourrir les porcs. Le liquide obtenu, appelé moût coule dans un autre récipient et est de qualité inférieure.

"Quand les futailles sont remplies, on les met en cave, chaque fût étant muni d'un petit entonnoir inséré dans le trou de bonde pour la circulation de l'air. Ces fûts doivent avoir un vide d'au moins quatre gallons pour permettre au vin de fermenter sans déborder. Après une fermentation qui dure environ deux mois, le liquide clair est soutiré avec soin, de manière à ne pas troubler la lie qui se trouvxe au fond de la barrique. Les fûts destinés à recevoir le vin en dernier lieu sont en chêne blanc, d'une propreté parfaite ; on les soufre au préalable. Les barils sont mis en magasin et classifiés avec soin par des experts; un nom est donné au vin contenu dans les différents fûts.

"Il arrive toujours que le même raisin provenant de la même vigne et soumis au même traitement produise différentes sortes de vins. Ainsi le même raisin donne le vin doux [hechos], le vin léger [finos] et le bouquet [oloroso].

"Certains vins sont si mauvais qu'on les vend comme vinaigre ou qu'on les brûle comme alcool. Il faut mêler de l'alcool à 95 degrés avec le vin, à raison de douze chopines par fût de quatre-vingt-cinq gallons pour chaque degré de force que l'on veut donner au vin. Pour que le vin se conserve bien, il doit avoir une force alcoolique d'au moins 16 degrés et, comme le vin pur ne possède pas ce degré d'alcool, il faut le renforcer. Quelques vins se conservent à l'état naturel; mais ils sont très peu nombreux.

NE JUREZ PAS.

Le propriétaire de bar qui tolère dans son établissement la vulgarité et des manières inconvenantes se fait un grand tort à lui-même et au commerce qu'il représente. Les clients respectables d'un bar n'aiment pas être en contact avec des gens grossiers, au langage injurieux, qui lancent un juron chaque fois qu'ils ouvrent la bouche, poussent des cris et des hurlements comme des sauvages. Des hommes bien élevés et qui se respectent retournent rarement une seconde fois dans les bars tenus négligemment; de tels établissements arment les entêtés qui prêchent la tempérance de leurs arguments les plus forts contre le commerce des liqueurs. Les tapageurs sont aussi peu à leur place dans un bar que dans toute autre maison faisant un commerce légitime. Chassez-les ; cela vous attirera la clientèle.

PETITES NOTES

Un journal commercial ayant une réelle influence est précieux pour les annonceurs, parce qu'il atteint les hommes quand ils pensent aux choses qui occupent la plus grande partie de leur temps —celles qui concernent le commerce où ils gagnent de l'argent. Il les atteint quand toutes leurs pensées sont concentrées sur leurs affaires ; ce journal est donc considéré à juste titre comme une des formes les plus profitables de publicité.—[Printer's Ink.]

Du vin à $2,000,000 la bouteille! Pensez-y! Et cependant ce vin existe. Dans une vieille cave située sous l'hôtel de ville de Brême, est le célèbre Roswein qui y a été déposé il y a près de trois siècles. Ce vin était contenu dans douze immenses caisses sur chacune desquelles était inscrit le nom d'un des douze apôtres. Au taux de $2,000,000 la bouteille, une goutte de ce vin vaudrait environ $270.

* * *

Beaucoup d'hommes ne réussissent pas en affaires, non par manque d'énergie, de capacités ou de tact. Ils échouent parce qu'ils ne dirigent pas leur travail de manière à obtenir le résultat maximum et à se faire une clientèle permanente.

* * *

Du vin à $2,000,000 la bouteille! Pensez-y! Et cependant ce vin existe. Dans une vieille cave située sous l'hôtel de ville de Brême, est le célèbre Roswein qui y a été déposé il y a près de trois siècles. Ce vin était contenu dans douze immenses caisses sur chacune desquelles était inscrit le nom d'un des douze apôtres. Au taux de $2,000,000 la bouteille, une goutte de ce vin vaudrait environ $270.

* * *

Les toiles d'araignée peuvent faire bien dans une cave; mais elles sont absolument déplacées dans la cave ordinaire d'un hôtel.

La brosse à blanchir à la chaux, employée vigoureusement et généreusement, coûte peu de chose. En retour, elle fait merveille. Elle détruit les germes et les odeurs nuisibles aux liquides d'un arôme délicat. Elle donne une apparence de propreté aux choses gardées dans la cave ce qui est essentiel à leur plus haute valeur, et abat la saleté qui chasse la clientèle quand cette saleté se voit sur les tonneaux et les bouteilles. L'air frais dans la cave est tout aussi important que dans une chambre à coucher. Il est spécialement nécessaire dans la cave d'un établissement de vente de liqueurs au détail.

LA CULTURE DU TABAC

Etablissement des plantations.—Soins à donner à la plante jendant le période de végétation

(Suite).

La plante reproductrice doit être choisie de bonne heure, aussitôt qu'elle est assez développée pour que l'on puisse distinguer d'une façon précise si elle est vigoureuse et saine, et si elle présente bien les caractères de la variété que l'on veut reproduire. Cette plante n'est naturellement pas écimée.

Dans le cas de la plantation à faible distance, qui concerne la variété Quesnel, il est bon de lui donner de l'espace en enlevant les deux plantes qui se trouvent de chaque côté d'elle sur la même rangée; l'enlèvement de ces deux plantes ne sera fait qu'au moment où, quelque temps après le choix du sujet que l'on veut laisser venir à graine, on reconnaît qu'il suit une végétation normale, sans signes de dépérissement, sans déformation; au cas contraire la plante primitivement choisie sera abandonnée, écimée et cultivée simplement en vue de la production des feuilles.

Si l'on veut avoir de la bonne graine, bien formée, bien mûrie et lourde, il faut élaguer le bouquet floral de tous les rameaux secondaires et ne conserver, pour le conduire à maturité, que le rameau principal. On reconnaît facilement les rameaux secondaires à la petite feuille ou bractée qui se trouve à la naissance de ces derniers.

Les plantes-mères doivent être soigneusement tenues nettes de bourgeons et débarrassées des bourgeons de pied qui se produisent parfois. On doit leur laisser toutes leurs feuilles, à l'exception des feuilles basses qui sont enlevées sur une hauteur de trois ou quatre pouces au-dessus du sol, (épamprement).

Vers la fin de la végétation, si la maturité des capsules tardait trop à se terminer, on pourrait enlever une partie des feuilles en commençant par le bas de la plante, 1-3, puis 1-2 au besoin.

On peut faire sécher les graines avec le pied entier, mais il est préférable de détacher le bouquet floral et de le suspendre à part dans un endroit sain, sec, pas trop froid, en l'entourant d'un linge ou d'un cornet de papier afin de recueillir les graines qui pourraient s'échapper des capsules, au cours des manutentions. Dans certains cas on peut cueillir les capsules une à une, au fur et à mesure qu'elles arrivent à la maturité, on les fait alors sécher sur des tamis en toile fine.

Il est préférable de n'égréner les capsules qu'après l'hiver. A ce moment on peut faire un nouveau triage des graines en séparant les plus lourdes qui sont les meilleures. Divers appareils, basés sur l'emploi d'un courant d'air, qui chasse plus facilement les graines les plus légères, ont été imaginés à cet effet, nous ne nous étendrons pas sur ces derniers. Si la plante a été soigneusement élaguée des rameaux secondaires, si la maturité des capsules a été complète, si l'on a choisi des sujets sains et vigoureux, la graine sera de bonne qualité.

La graine de tabac doit être conservée dans des récipients non hermétiquement clos. Elle doit être soigneusement vannée au préalable, afin d'être débarrassée des débris de capsules et des poussières; on peut ensuite la tenir dans des flacons fermés avec une toile attachée autour du goulot et tenus dans une partie saine de l'habitation. Elle conserve ainsi sa faculté germinative, pendant une dizaine d'années environ et il n'y a aucun inconvénient à se servir de la même graine pendant quatre ou cinq années consécutives.

Hybridation, Métissage. — Il ne suffit pas pour avoir de bonnes graines, représentant bien un type donné de choisir de bons sujets reproducteurs; il faut encore s'assurer que les fleurs ne seront pas fécondées par des germes provenant d'autres variétés, et ceux-ci peuvent être transportés de très loin par le vent et par les insectes. On devra donc s'assurer qu'il n'existe pas dans le voisinage des cultures de portes-graines d'autres variétés et, dans ce cas on devra recourir au bagage. Ce procédé a été employé avec succès dans nombre de cas; il consiste à envelopper le bouquet floral d'une fine mousseline qui le met à l'abri des incursions des insectes et filtre l'air qui arrive ainsi sur les fleurs débarrassé des germes étrangers. On peut enlever la mousseline quand les fleurs sont fanées et que la fécondation est terminée. L'inconvénient de cette méthode est qu'elle oblige la plante à se féconder elle-même. Il serait plus avantageux que les plantes choisies sur une plantation se fécondassent entr'elles, opération dans laquelle le concours des insectes est des plus efficaces, mais il faudrait pour cela que les planteurs d'une même région s'entendissent afin, d'éviter l'hydridation entre plantes de variétés différentes. Les produits métis d'une même variété sont généralement plus résistants et plus vigoureux que ceux provenant de la fécondation d'une plante par ses propres pollens, et, chaque fois que la culture des porte-graines pourra se faire à bouquet nu, sans risques d'hybridation, elle devra être préférée.

Maturité. — Une feuille de tabac est mûre quand elle présente des marbrures jaunâtres, peu étendues, commençant par le bord et la pointe de la feuille et gagnant ensuite vers la nervure médiane; une odeur forte et pénétrante se dégage, par les journées chaudes surtout, d'un champ de tabac arrivé à maturité; la pointe se recourbe et durcit, la feuille légèrement pliée donne une cassure rectiligne avec un petit bruit sec caractéristique. Quand la maturité est exagérée il se produit parfois une boursouflure légère des parties restées vertes. Pour certaines variétés qui ne présentent pas les taches jaunâtres caractéristiques, la pointe s'incurve cependant, et la feuille durcit, semblant devenir plus épaisse.

La maturité se produit de bas en haut. Dans le cas de la cueillette en tiges, qui est générale au Canada, il faudra choisir le moment où les feuilles supérieures sont assez mûres pour pouvoir se colorer convenablement au cours de la dessiccation et les feuilles inférieures non épuisées, car ces dernières n'auraient plus ni poids, ni souplesse, ni résistance. On peut dire, d'une façon générale qu'il faut récolter quand les feuilles médianes ont présen-

te depuis une huitaine de jours les signes de maturité énoncés plus haut, et au moment où ces signes commencent à paraître sur les feuilles supérieures.

Dans certains cas cependant la maturité peut subir des troubles graves.

Par une sécheresse prolongée les tabacs arrivent à une sorte de maturité forcée avant que les feuilles se soient développées d'une façon normale, le rendement en poids est fâcheusement influencé.

Il peut se produire aussi qu'un tabac arrive à maturité dans de bonnes conditions, la végétation a été moyenne, le planteur se prépare à récolter. Vienne une pluie, les tabacs se reprennent à reverdir et à végéter de nouveau, et l'on doit se garder de récolter des tabacs en cours de végétation, car ils sécheraient difficilement et prendraient une couleur verdâtre. On doit attendre que les signes de la maturité aient reparu, sans être trop avancés cependant, et cueillir ensuite le plus rapidement possible. Les tabacs récoltés immédiatement après une pluie, indépendamment des mauvaises conditions dans lesquelles ils se trouvent en ce qui concerne le séchage, sont dépourvus des gommes et des résines qui exsudent des tabacs mûrs proprement dits; on les appelle "lavés."

Avaries aux plantations. — Cueillette

Les plantations de tabac peuvent être rapidement endommagées par la grêle, l'ouragan, l'inondation.

"Grêle".—Après une avarie de grêle deux cas peuvent se présenter: l'avarie est grave, toutes les feuilles sont lacérées, et il ne reste plus sur pied de tabac susceptible de fournir un produit marchand; ou bien elle est légère, quelques feuilles sont trouées, un grand nombre d'autres intactes.

Dans le cas d'avarie grave il n'y a souvent malheureusement qu'à renoncer à la plantation, la détruire et, s'il en est encore temps, la remplacer par une autre culture capable de donner une récolte à l'automne; parfois cependant le mal peut être en partie réparé.

"Recépage".—Si la plantation a été établie de bonne heure, on peut recourir au recépage.

L'opération consiste à couper la tige en biseau, aussi près que possible du sol, en ne conservant que deux ou trois feuilles qui contribueront pendant quelque temps à la végétation de la plante. Le pente du biseau doit être dirigée de telle sorte que la partie haute se trouve du côté des vents dominants, on évite de cette manière l'accumulation des eaux de pluie qui pourrait se produire dans la cavité que le retrait de la moëlle laisse au sommet de la tige.

Des bourgeons ne tardent pas à paraître, surtout si le temps est pluvieux. On choisit le meilleur et le plus vigoureux et on détruit les autres. Le bourgeon conservé est cultivé comme une plante ordinaire et écimé en temps voulu, à un petit nombre de feuilles. Il est imprudent de procéder au recépage si l'on n'a pas devant soi 50 ou 60 jours avant l'époque extrême à laquelle les tabacs doivent être rentrés pour ne pas être exposés aux gelées d'une manière trop certaine, et afin que les produits puissent mûrir convenablement.

Les feuilles provenant du recépage ne sont jamais, cependant, que des feuilles de bourgeons, elles en ont par suite les défauts, épaisseur et grossièreté du tissu, étroitesse du limbe et tendance à sécher en vert, mais le recépage permet de faire une petite récolte là où l'on n'aurait rien obtenu sans recourir à ce moyen énergique.

Il est bien entendu que les feuilles conservées au bas de la plante pour aider au développement du bourgeon doivent être enlevées dès que celui-ci a pris une force suffisante, quelque temps avant son écimage.

Epuration. — Quand l'avarie est moins importante on procède à l'épuration.

Comme son nom l'indique, ce travail consiste à débarrasser la plante des feuilles trop avariées et à ne conduire à maturité que des feuilles qui, si elles ne

Rien de Comparable

HOGEN-MOGEN 5c

pour le PRIX

ROYAL SPORT 10c

Notre production augmente sans cesse . . . . . .
Donnez-nous un ordre d'essai et vous saurez pourquoi.

The Sherbrooke Cigar Co., - Sherbrooke, P. Q.

sont pas tout à fait intactes, sont en état de pouvoir fournir dans la suite des produits marchands.

Ce travail qui, au premier abord, semble très simple, exige de la part du cultivateur un jugement assez formé et une notion exacte des exigences du marché. Dans tous les cas les produits grêlés doivent être soigneusement séparés des produits sains avant le moment de la vente?

Inondations. — Le fait est rare car les plantations de tabac ne doivent pas être établies dans les parties basses des terres. Cependant, par de forts orages, les drains latéraux peuvent ne pas se vider assez rapidement et la plantation être submergée.

Aussitôt après le retrait des eaux et le ressuyage du sol on doit donner une façon [bon sarclage], et répandre sur le sol des engrais facilement assimilables : purin, tourteaux délavés, guano.

Ouragan. — Le vent peut causer des dégâts importants aux plantations situées en pays découvert. Quand les terres y sont exposées, on peut établir des rideaux d'arbres de distance en distance et même des cultures intercalcaires, en alignement, dans l'intérieur des plantations: le maïs, les haricots grimpants sont utilisés à cet effet dans certains pays de culture. On recourt aussi parfois à l'installation de claies légères, [roseaux ou branchages].

Cueillette. — Les moyens de reconnaître à quel moment une feuille de tabac est mûre et prête à récolter ont été indiqués précédemment, nous arrivons maintenant à la deuxième phase de la culture, celle où le tabac est enlevé de la plantation et dépend d'une façon plus certaine des soins du planteur et de l'expérience de ce dernier.

On peut récolter le tabac de trois façons différentes: 1o, en tiges; 2o, feuilles par feuilles; 3o, par feuilles d'abord, en tiges ensuite.

La récolte des tabacs en tiges est pratiquée par les planteurs qui disposent de peu de main-d'oeuvre au moment où les produits arrivent à maturité, ou qui ont mis en culture des étendues considérables, lesquelles exigent des manipulations aussi rapides que possible. C'est la plus économique mais la moins recommandable, quoiqu'elle soit pratiquée sur une échelle considérable.

L'inconvénient qu'elle présente est que l'on est conduit à suspendre dans les locaux de dessication des produits qui ne sont pas exactement mûrs. La matûrité se produisant sur la plante de bas en haut, il est à craindre ou que les feuilles basses et même les feuilles médianes soient épuisées, [excès de matûrité.]

Quoi qu'il en soit, quand on est dans l'obligation de recourir à ce mode de récolter on doit, comme d'ailleurs pour la cueillette des feuilles, ou pour la cueillette mixte, agir avec beaucoup de précautions afin de ne pas briser ou déchirer les feuilles.

Les tiges sont coupées, aussi près que possible du sol, au moyen d'un outil tranchant assez lourd et assez fort pour pouvoir donner une section aussi nette que possible, assez étroit pour être facilement amené au point où la section doit se faire, sans risquer d'abîmer les feuilles qui se trouvent presque immédiatement au-dessus.

On peut opérer simultanément sur deux rangées à la fois, en se plaçant entr'elles, et déposer sur le sol les plantes coupées en les réunissant deux par deux ; un deuxième ouvrier passant dans le groupe de rangées immédiatement à côté, et légèrement en arrière, placera les plantes qu'il coupera à son tour, par groupe de deux, sur le petit tas ainsi formé et on aura ainsi quatre plantes qui, exposées sur la plantation en petites masses, pendant quelque temps, perdront leur rigidité et seront bientôt prêtes à être placées sur les lattes.

Javelage. — L'opération du fanage sur le terrain est parfois un peu prolongée, et même continuée pendant la nuit, elle prend alors le nom de javelage.

Le but du javelage est de faire perdre aux tabacs, rapidement, par une courte exposition au soleil après la coupe, et une légère fermentation en tas, une partie assez importante de leur eau de végétation. Les produits se colorent en jaune verdâtre en se flétrissant et sèchent ensuite plus rapidement tout en prenant facilement une bonne couleur. Mais l'opération du javelage est malheureusement une des plus difficiles parmi celles qui incombent au cultivateur de tabac. Les dommages causés par un javelage exagéré ne se comptent plus et le mal ne devient apparent que longtemps après, au cours de la dessiccation, alors qu'il n'y a plus moyen d'y remédier.

Il vaut mieux récolter des tabacs à bonne maturité et faire un javelage plus court; dans ces conditions la couleur s'obtient assez facilement, la première dessiccation est peut-être un peu moins rapide mais on ne craint pas d'avaries.

Il y a d'ailleurs d'autres moyens de faire le javelage sans exposer les produits aux intempéries en les abandonnant sur la plantation, plus ou moins protégés, pendant la nuit qui suit la coupe. Nous reviendrons sur ces moyens au cours de la présente note.

Quand les feuilles sont assez souples pour que l'on puisse manier les pieds de tabac sans trop de risques pour elles, on procède à l'enfilage des plantes sur les lattes qui ont été préparés à cet effet.

La longueur de ces dernières peut être quelconque, elle est le plus souvent de 4 pieds, correspondant aux dimensions des différentes divisions du séchoir, on enfile généralement 8 plantes de venue moyenne sur une pareille latte, l'espacement entre les plantes est donc de 6 pouces environ.

Le nombre des plantes à mettre sur les baguettes n'est pas absolu. Quand l'année a été particulièrement favorable et que les tabacs sont très développés, il est prudent de placer les tiges à des distances plus grandes, le contraire peut avoir lieu quand les tabacs sont de faible dimension. L'intervalle de 6 pouces doit cependant être considéré comme minimum.

Afin de faciliter l'enfilage des tiges sur les lattes on ajuste à l'extrémité de celles-ci une pièce métallique en forme de lance, qui fend aisément la plante, à quelques pouces au-dessus de la partie sectionnée.

Parfois au lieu de passer la latte à travers la tige, on attache celle-ci au moyen d'un noeud coulant assez serré que l'on arrête à l'extrémité de la baguette, après avoir formé un chapelet de plantes disposées à bonne distance. Ce moyen semble particulièrement recommandable dans le cas de l'emploi de longues perches auxquelles l'on peut donner ainsi facilement un diamètre en rapport avec les charges qu'elles doivent supporter.

Différents moyens de transport ont été imaginés pour conduire les tabacs au séchoir, le meilleur est un chariot muni d'un cadre à jour sur lequel on dispose les lattes ou les perches en quelque sorte de la manière que l'on fera un moment plus tard dans le séchoir.

La cueillette feuille par feuille à l'avantage de permettre l'enlèvement des produits au moment précis où la maturité désirable est atteinte, elle devrait être adoptée dans toutes les exploitations de faible étendue. Les feuilles inférieures doivent être rentrées avant qu'elles ne présentent des signes de maturité bien apparents, c'est à cette seule condition qu'elles conserveront un peu de souplesse et de consistance. C'est par elles que l'on commencera la cueillette, les feuilles médianes viendront ensuite et plus tard les feuilles supérieures ou de couronne.

On a également l'avantage de rentrer des tabacs classés en quelque sorte par qualité de tissu, ce qui facilitera le classement ultérieur, d'autre part on sépare des feuilles qui sècheront d'une manière différente, les feuilles basses plus rapidement que les feuilles médianes, et celles-ci plus tôt que les feuilles supérieures. On peut donc commencer à dépendre et à masser de bonne heure une partie des produits qu'il sera facile de maintenir en bonne condition, pendant que l'on accordera plus d'attention au reste de la récolte.

Comme lors de la cueillette en tige, on effectue un fanage sur le terrain en déposant les feuilles sur la plantation par petits tas légèrement exposés au soleil. On peut ensuite transporter les tabacs au séchoir en évitant toutefois de char-

ger les chariots par couches trop épaisses.

On peut également leur faire subir le javelage avant de commencer la dessiccation proprement dite: les feuilles seront disposées sur le plancher, à leur arrivée dans le séchoir, placées les unes contre les autres, la pointe en haut et légèrement inclinées et maintenues dans cette position jusqu'à ce qu'elles aient pris la couleur désirée.

On peut aussi procéder aussitôt à la mise en guirlandes. Ce travail assez laborieux, consiste à enfiler les feuilles sur une ficelle munie provisoirement d'une longue et fine aiguille d'emballage non recourbée, en laissant entre elles, suivant leur dimension, un espace de un pouce ou un pouce et demi. Différentes dispositions sont adoptées pour l'enguirlandage, parfois les feuilles sont tournées toutes faces au même côté, parfois simultanément dos à dos, ou encore on enfile la côte de la feuille dans le sens du plan du limbe; les deux premières manières semblent préférables.

L'enguirlandage une fois effectué on est encore à temps pour continuer le javelage. A cet effet on fait glisser les feuilles à une extrémité de la ficelle, le manière à ce qu'elles y soient tassées sans exagération, et on accroche cette extrémité à l'un des montants du séchoir. Les tabacs jaunissent et quand le javelage est jugé terminé on étend les feuilles à la distance nécessaire sur la guirlande, et on accroche à sa place définitive l'extrémité de cette dernière.

La cueillette mixte bénéficie des avantages des deux méthodes, elle permet l'enlèvement des feuilles basses avant que celles-ci ne soient épuisées, ce qui peut se faire en quelque sorte au cours des travaux d'entretien qui ont lieu vers la fin de la période de végétation. Cependant le nombre de feuilles basses récoltées dans ces conditions est généralement plus faible que celui que l'on sépare lors de la cueillette feuille à feuille proprement dite, on laisse ensuite mûrir aussi complètement que possible la partie supérieure restante que l'on réserve pour la cueillette en tiges.

Les détails de l'opération, pour chacune des parties, se rattachent à ce qui a été rapidement exposé pour les deux différents modes de cueillette cités plus haut: [fanage, javelage, enguirlandage, suspension sur les lattes].

Au sujet du javelage nous avons déjà signalé l'inconvénient de laisser séjourner les tabacs trop longtemps sur la plantation. Certains planteurs mettent les tiges abattues en tas assez considérables auxquels ils laissent passer la nuit sur le terrain. Ils s'exposent d'abord à la pluie et à la gelée et, souvent, à ce qu'il se produise des fermentations nuisibles à l'intérieur des masses ainsi formées.

Des planteurs plus expérimentés ou plus soigneux effectuent le javelage sur des penderies installées en plein champ. Ils disposent leurs lattes sur ces dernières en les rapprochant plus que ne le comporte la dessiccation proprement dite. La penderie est facile à couvrir et les produits sont relativement à l'abri des avaries; une fois le javelage terminé on est dans de bonnes conditions pour transporter les tabacs au séchoir et les suspendre à leur place définitive.

Temps convenable pour la cueillette. —Il a déjà été indiqué que l'on ne doit pas récolter les tabacs aussitôt après une pluie. On doit choisir un temps sec pendant lequel les signes de maturité se développent bien, sans cependant attendre que la maturité soit exagérée.

On évitera de récolter le matin de bonne heure, moment où les feuilles sont humides de rosée et cassantes, on s'exposerait à des brisures et, d'autre part, à des avaries que ne tarderait pas à produire sur les tissus l'eau avec laquelle ils se trouveraient en contact.

Le meilleur moment pour récolter est quand la matinée est assez avancée, par les jours ensoleillés, alors que la rosée a été évaporée et que les feuilles, devenues souples, retombent légèrement permettant de passer facilement dans la plantation. Dans ces conditions le fanage est rapide et les manipulations ultérieures sont aisées.

La cueillette peut être continuée dans l'après-midi, jusqu'à une heure assez avancée.

F. CHARLAN,
Département de l'Agriculture,
Ottawa.

MACHINE POUR ESSAYER LES CIGARES

Par C. H. Clandy

[Traduit du Scientific American].

A première vue, il semblerait que la plus inutile des inventions soit un appareil pour fumer les cigares. Néanmoins cet appareil a un but spécial qu'il accomplit avec précision et dextérité, pour la simple raison qu'il fume les cigares avec une uniformité et une régularité que le fumeur le plus invétéré ne pourrait imiter. Le but de la machine à fumer les cigares est de comparer, au point de vue de la "combustion", des cigares différents, fumés dans des conditions identiques. Personne ne peut fumer deux cigares exactement de la même manière—tirant le même nombre de bouffées de chaque cigare, avec la même force et la même longueur et avec le même intervalle de temps d'une aspiration à un autre. Par conséquent, si un cigare brûlait plus mal qu'un autre, l'expert en tabac ne pourrait pas être sûr que le tabac est défectueux ou qu'il y a faute commise par le fumeur. Avec la machine, tout est automatique et les cigares sont fumés dans des conditions identiques.

La machine en question a été imaginée au Département de l'Agriculture dans le "Bureau of Plant Industry". Ce bureau fait des efforts systématiques pour améliorer la qualité du tabac, en employant les méthodes les plus modernes et les plus approuvées dans la sélection des anciennes variétés et en créant et établissant de nouvelles races possédant à un degré marqué les caractères les plus désirés dans les diverses espèces de tabac en demande sur le marché. Un cigare se compose de trois parties : l'intérieur ou "tripe"; la "sous-cape" ou "première enveloppe" qui maintient la tripe; la "cape" ou "robe", ou feuille extérieure qui maintient plus fermement les deux premières parties, dont l'ensemble forme la "poupée", lui donne un certain fini et, dans une certaine mesure contrôle la "combustion".

Comme l'épreuve finale d'un cigare consiste à le fumer, la "combustion" est une qualité des plus importantes pour une feuille quelconque—sa régularité, sa vitesse, le temps pendant lequel le cigare reste allumé, sa tendance à charbonner, la qualité de la cendre, le plissage de la robe derrière l'extrémité qui brûle, tout cela figure dans la qualité de "combustion". La machine à fumer les cigares est employée pour mettre à l'épreuve cette qualité de combustion de cigares différents et de cigares faits d'éléments similaires et d'éléments différents, comme par exemple d'une même tripe avec sous-capes et capes différentes, ou de tripes différentes avec mêmes capes et sous-capes.

Il se peut qu'on fasse objection au mot "machine" employé ici—l'appareil étant à la fois chimique et physique. Mais il est incontestable que toute pièce de mécanisme dont l'action est automatique et qui accomplit un certain travail d'une manière prescrite, est une machine dans la véritable acception du mot.

Cette machine se compose tout d'abord d'un appareil pour tenir les cigares, deuxièmement d'un autre appareil d'aspiration et troisièmement d'un appareil rendant cette aspiration intermittente. Les cigares, au nombre de quatre, sont placés dans des tubes en verre dont l'extrémité est élargie comme celle des porte-cigare ordinaire. Ces tubes sont courbés à angle droit et pénètrent dans un flacon à travers un bouchon ; leurs extrémités, toutes de la même longueur, plongent dans le liquide que contient le flacon. Un autre tube relie ce flacon à un autre flacon et, au moyen d'un T, à un aspirateur—c'est-à-dire un flacon contenant un siphon. Un troisième tube, partant du second flacon ou flacon soupape, monte verticalement et entraîne la fumée. Derrière les cigares est un écran en papier blanc qui permet de comparer aisé-

ment les cigares et de remarquer le caractère de la cendre et de la fumée.

L'appareil fonctionne de la manière suivante: De l'eau provenant d'un réservoir à niveau constant entre dans l'aspirateur par sa partie supérieure et le remplit. L'air ou la fumée que ce dernier contient s'échappe par le tuyau d'échappement et son retour du côté des cigares est empêché par le second flacon qui joue ainsi le rôle d'une soupape. Quand l'aspirateur est plein, le siphon qu'il contient s'amorce et comme la branche de déversement de ce siphon est beaucoup plus large que la branche d'admission d'eau, l'aspirateur se vide plus vite qu'il ne se remplit. Le siphon est arrangé de telle sorte qu'il arrête l'écoulement de l'eau au fond de l'aspirateur, sur quoi celui-ci se remplit. Quand l'eau s'écoule de l'aspirateur, l'air est aspiré du flacon porte-cigares dans le flacon soupape et cet air provient des porte-cigares. Il est évident que si les porte-cigares portent des cigares allumés, l'air qui les taverse fera brûler les cigares exactement comme si l'aspiration était faite par la bouche d'un homme.

L'appareil fume quatre cigares à la fois et, s'ils sont de longueur moyenne, cinq pouces, il le fait en une demi-heure. C'est moins de temps que le fumeur emploie en moyenne; mais cela suffit pour toutes les expériences pratiques. L'aspiration, qui dure dix secondes, se produit à intervalles d'une demi-minute.

D'habitude quand un homme fume un cigare qui ne brûle pas bien, un côté se consumant plus vite que l'autre, il est porté à penser ou que c'est un cigare médiocre, ou qu'il a été mal allumé. Mais la qualité du tabac peut être bonne et le cigare bien allumé, et cependant le cigare peut brûler mal si le tabac qui en forme les différentes parties n'a pas été choisi avec soin de manière à ce qu'elles soient en rapport l'une avec l'autre.

Le docteur Garner, aux soins duquel est cette machine, a établi des faits particuliers à ce sujet. On met à l'épreuve la combustion et d'autres qualités de la robe au moyen d'une autre machine à fumer les robes de cigares. Cette machine opère une aspiration continue exécutée par une pompe à filtre, et la robe creuse ne contient rien du tout. La combustion est aidée par la colonne d'air aspirée à l'intérieur. Auparavant ces essais étaient faits simplement en allumant la feuille et en observant la combustion à l'air sans tirage; mais ils n'avaient aucune exactitude, car une veine pouvait arrêter la combustion, ou quelque partie de la feuille brûler plus longtemps que le reste. Ici la colonne aspirée intérieurement soutient la combustion comme le fait la tripe dans un cigare réel et l'épreuve est beaucoup plus exacte et plus complète.

Les robes sont enroulées autour d'un tube qui peut se replier; quand la robe est sèche, on replie ce tube et on le retire, on a ainsi un cylindre creux en tabac sur le tube de verre faisant partie de l'appareil.

Bien entendu, ces expériences ne sont encore que du domaine des laboratoires; mais les appareils préliminaires et de longues expériences sont toujours nécessaires pour arriver à des résultats. On pourrait mentionner aussi l'appareil séparateur de graines, qui est le résultat de la découverte faite que les plants de tabac provenant des graines les plus lourdes sont plus robustes et poussent mieux que les autres. Cet appareil, qui est la simplicité même et dont on fait maintenant un grand usage quand on désire de très beaux plants, se compose d'un tube en verre en deux sections, reliées convenablement, d'un soufflet actionné au pied et relié au tube inférieur et d'une soupape pour régulariser la quantité d'air pompé.

Les graines mélangées sont placées dans le tube inférieur; on relie celui-ci au tube supérieur plus grand et on pompe l'air. Les graines les plus petites et les plus légères s'envolent par l'extrémité du long tube, et les graines plus lourdes restent. La grosseur des graines expulsées est réglée par la longueur du grand tube et la pression de l'air. Plus ce tube est long et moins le pression est forte, plus légères sont les graines expulsées.

On espère que la machine à fumer les cigares et l'appareil à fumer les robes produiront de grands résultats pratiques. La récolte du tabac aux Etats-Unis ayant une si grande valeur et représentant un énorme capital, est jugée un excellent sujet de recherches et le personnel du Bureau of Plant Industry fait tout en son pouvoir, dans son laboratoire et dans les stations expérimentales, pour procurer à ses savants des données exactes, au moyen desquelles les plants de tabac pourront être élevés et améliorés, comme on élève et on améliore les races de bestiaux; si le procédé réussit, il révolutionnera la culture du tabac. La machine à fumer les cigares, en dépit de son côté humoristique et grotesque, est un des premiers pas pour atteindre ce but.

Un des obstacles les plus difficiles à surmonter en affaires et dans les relations sociales, c'est l'homme qui n'est pas conscient de son ignorance.

* * *

Rappelez-vous que le succès appartient non seulement à l'homme qui comprend ses affaires, mais à celui qui produit sur le public l'impression qu'il les comprend.

L'AVENEMENT DU ROI DES CIGARES

Don Gustavo Bock, le doyen des fabricants de cigares de la Havane, arriva d'Allemagne dans cette ville, il y a environ cinquante ans, avec quelques marks dans sa poche. Le produit manufacturé de Cuba n'était pas encore répandu sur les marchés étrangers. Les Cubains faisaient de grossiers cigares "breva", qu'ils mettaient par cinquante dans des boîtes et qu'ils envoyaient principalement à leurs cousins d'Espagne et de l'Amérique du Sud. Ces cigares n'avaient pas de bandes dorées, ni de rubans de fantaisie et n'étaient pas mis dans des boîtes élégantes. Le jeune Allemand avait travaillé en Allemagne dans une maison d'exportation et avait vu la possibilité de produire des marchandises plus attrayantes et d'obtenir des ventes plus fortes. Peu à peu, il amassa un capital suffisant pour établir une petite manufacture de cigares et commença à produire des cigares qu'il mettait par vingt-cinq dans des boîtes élégantes. Ses cigares avaient une jolie forme et était munis d'une bande dorée. Quelques-uns étaient enveloppés d'étain pour les garantir de l'humidité en mer ou pour les conserver sous les climats très secs. Les bieux manufacturiers de la Havane s'en moquèrent. Personne n'aurait envoyé des marchandises d'un aspect si efféminé en Espagne.

Mais le jeune Allemand avait en vue d'autres marchés que l'Espagne. Il envoya d'abord des marchandises à des compatriotes d'Allemagne, qui commencèrent à les vendre. Puis il jeta les yeux sur New-York. Des échantillons furent envoyés à des marchands de gros des Etats-Unis, mais aucun de ceux-ci ne s'intéressait aux cigares cubains. La demande n'était pas forte, disaient-ils, les prix étaient élevés, les droits d'entrée aussi et le goût Américain était habitué au tabac domestique.

Le Don pensait quand même que les fumeurs Yankees aimeraient son produit, mais il ne pouvait convaincre les marchands de gros.

Voyant que ses arguments et ses échantillons ne réussissaient pas, il leur joua un bon tour.

Une consignation de marchandises d'une fantaisie extrême fut expédiée, à son insu, à un fort marchand de gros de New-York. Les cigares étaient placés dans de petites boîtes d'un aspect voyant. A peine étaient-ils sur le steamer, que quelqu'un prévint les officiers du revenu de New-York qu'une grosse consignation de cigares de la Havane arrivait sous une fausse évaluation. Le marchand à qui elle était destinée nia, bien entendu, en avoir connaissance et tout le lot fut saisi. Les cigares furent vendus pour payer les droits de douane. Le bruit se répandit dans New-York d'occasions en fait de Havanes, et les acheteurs qui se

présentèrent étaient des hommes qui désiraient une boîte pour les essayer. Chaque boîte portait l'étiquette du Don.

"Après cela, dit Don Gustavo Bock, mes cigares eurent un excellent accueil aux Etats-Unis."

De belles affaires se faisaient à Londres où un public connaisseur demandait le produit du nouveau manufacturier. Celui-ci se tourna alors vers la France pour y trouver un débouché.

La France avait son monopole du tabac et fabriquait ses cigares. L'introduction d'une marque étrangère par l'entremise de fonctionnaires signifiait des années de ruban rouge. Le tabac français est âcre, mais le public ne connaissait rien de meilleur et s'en contentait. Le Don résolut de mécontenter le peuple français.

Un grand dîner de journalistes de toutes les parties de la France devait avoir lieu à Paris. Don Gustavo s'arrangea pour qu'à chaque couvert, il y eut une boîte de vingt-cinq havanes avec son étiquette. Le nuage de fumée qui s'éleva à la fin du dîner causa plus d'ennui au gouvernement français que certains de ses petits nuages de guerre.

Dans le courant de la semaine, les journaux de France demandaient pourquoi le gouvernement ne mettait pas en vente les cigares supérieurs de Monsieur Bock. Ils attaquèrent les cigares du gouvernement. Les plumes les plus mordantes frappèrent la corde sensible et, au bout de quelques mois, les autorités mirent en stock les marchandises du Don. Depuis cette époque, quarante ans se sont écoulés, mais le Don, toujours actif à la Havane, a maintenu le pied pris en Amérique et en France.

L'APPARENCE DU MAGASIN

Après les prix et la variété du stock, le facteur le plus important pour attirer la clientèle dans un magasin, c'est l'apparence du magasin lui-même. Nous avons vu un très bon exemple, tout récemment, dit "Maritime Merchant", de ce que peuvent faire un ameublement de magasin dernier genre et un emploi libéral de peinture et vitrines. Un marchand d'une petite ville vit un jour dans son district un nouveau magasin s'ouvrir ; ce magasin était la propriété d'une compagnie qui avait des succursales en différents endroits de la province. Le marchand pensait que cette compagnie lui ferait du tort, comme elle en avait fait à d'autres; il commença donc à réfléchir à la manière de faire face à ses attaques. Après avoir bien considéré le cas, il envoya cherché des menuisiers. Ceux-ci transformèrent son magasin intérieurement et extérieurement. Le marchand acheta un nouvel ameublement et, bien que cela lui coûtât une forte somme d'argent, il ne s'arrêta que lorsque son magasin eut une apparence qu'il savait que son concurrent ne pourrait égaler.

Alors il se sentit rassuré, il pensait bien qu'ayant pu lutter sur ce point, il pourrait le faire aussi bien sur d'autres. Il y réussit en effet: non seulement il conserva ses anciens clients, mais il s'en fit beaucoup de nouveaux. L'apparence d'une prospérité personnelle attira une clientèle supplémentaire, car le public aime à faire affaires avec un homme qui à l'air de prospérer. S'il avait émis l'idée que ses affaires déclinaient et laissé son magasin prendre un aspect délabré et désert, ses meilleurs amis même seraient passés devant son établissement pour donner leur clientèle à son concurrent.

Il y a profit à faire des réparations à un magasin et il est peu de marchands qui ne puissent profiter par là. Chaque marchand doit voir par lui-même les détails des changements à apporter, mais il ne faut pas négliger la peinture fraîche, le savon et l'eau chaude. Pour l'intérieur du magasin, n'oubliez pas que l'idéal du marchand moderne dans l'arrangement de son magasin est de montrer autant que possible tout ce qu'il a à vendre.

Ces jolies choses, tenues dans des boîtes sous le comptoir, se vendraient presque d'elles-mêmes, si elles étaient exposées sous verre.

AUX COMMIS VOYAGEURS

Si la clientèle s'épuise dans votre territoire, comme vous le pensez du moins, souvenez-vous toujours qu'il y a un ou deux de vos confrères attendant l'occasion de la travailler; vos chances d'affaires sont peut-être nombreuses et vous employez de mauvaises méthodes. Déployez de l'énergie, travaillez avec plus d'ardeur.

Vous trouvez-vous en retard dans votre besogne? Commencez une heure plus tôt finissez une heure plus tard. D'un côté comme de l'autre, vous trouverez votre acheteur.

Le prix de bonnes marchandises est comme une vie réglée et la récompense d'une vie réglée est la santé.

Il existe une relation intime, indissoluble entre l'attrait personnel et le succès. La santé et une mise correcte contribuent à rendre un homme attrayant. Pour les vendeurs, ces conditions sont essentielles.

Les commandes ne s'obtiennent que par le travail—plus le nombre des personnes que vous allez voir est grand, plus vous avez de transactions à votre crédit.

Avoir une règle fixe et ne pas s'en départir, est chose mauvaise pour entrer en relations avec les acheteurs. La seule règle qui ait de la valeur est celle qui convient à chaque visite et à chaque personne en particulier.

"Le péché a de nombreux instruments, mais le mensonge est le manche qui s'adapte à tous". Les vendeurs qui mentent au client au nom de leur maison, à leur maison pour leur client et à leur maison pour eux-mêmes, sont des gens qui s'adaptent très bien aux circonstances comme les manches cités plus haut s'adaptent à tous les outils. Ceci est un peu compliqué—mais réfléchissez-y bien.

LA VALEUR D'UN CLIENT

Quelle est la valeur monétaire d'un client? Les clients diffèrent, bien entendu. Certains représentent chaque année une bonne somme d'argent, d'autres ont moins de valeur, mais tous devraient avoir pour vous une valeur marchande ; autrement vous ne devriez plus faire affaires avec eux. Vous n'êtes pas dans le commerce pour vous amuser.

Chaque client d'une maison de détail représente une partie de son actif.

Tous les actifs se capitalisent.

Quand un client paie ses factures, il devient un actif. S'il ouvre un compte qui sera simplement réglé des années plus tard, il représente un passif et sa clientèle n'a aucune valeur.

Le commerçant peut facilement attribuer une valeur à chacun de ses clients, dit "Commercial Bulletin". Si un client a de la valeur, faites de vigoureux efforts pour le conserver. Vous devriez vous mettre en quatre pour satisfaire les demandes qu'il peut vous faire et obtenir les marchandises aussi rapidement que possible. Vous devriez faire l'impossible pour un client qui a de la valeur.

De la même manière, vous devriez connaître les acheteurs dont la clientèle n'est pas désirable et dont il serait avantageux de vous défaire. Avec cette classe de clients, changez rapidement de contenance. Faites leur payer les marchandises qu'ils achètent; s'ils s'y refusent, empêchez les marchandises de sortir de votre magasin.

Il faut mieux donner votre attention aux clients qui ont une valeur marchande que de perdre votre temps avec d'anciens débiteurs qui ne représentent pour vous qu'un passif.

Un parapluie ayant un manche creux pour en faire une pipe, et dont les tiges sont en dehors pour lui assurer une plus grande stabilité contre les coups de vent, telle est l'invention sortie du cerveau d'un génie de Chicago. Pour que le parapluie puisse être placé commodément dans une malle, il est construit avec un manche qui peut se détacher et une virole. Le manche pouvant servir de pipe, l'inventeur espère que ce parapluie aura de la popularité auprès des hommes.

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

THE AMERICAN TOBACCO CO. OF CANADA

Cigarettes.	Par mille
Richmond Straith Cut No 1, 10s.	12.00
Pet, 1/10..	12.00
Sweet Caporal, en boîtes de 10....	8.50
Athlete, boîtes de 10 ou pqts 10s	8.50
Old Judge, en boîtes de 10s..	8.50
Majestic, 20s..	8.25
New Light, [tout tabac] 10s..	8.50
Sub Rosa [tout tabac]	8.50
Derby en pqts de 6 [600] 3.93; 10s	6.55
Old Gold, 6's (600) 3.78; 1/10s...	6.30
Prince, 7, [700] 4.02; 10s..	5.75
Sweet Sixteen, pqts, 7s, 4.02; 10s.	5.75
Murad, Turques, bouts en papier	12.00
Mogul, Turques, bouts en papier ou en liège	12.00
Mogul Magnums, bouts en papier.	16.00
Dardanelles [Turques] bouts en papier 12.25, en liège ou argent.	12.50
Yildiz [Turques] Bouts en or, 10s.	15.00
Yildiz Magnums, Bouts en papier, en liège ou en or, 10s. et 100s.	20.00
Virginia Brights, bte de 600, 3.50 .	5.83
High Admiral, 10s....	7.00
Gloria, 7s [700] 4.02; 10s..	5.75
Guinea Gold..	12.00
Otto de Rose, 10s..	12.50
Tabacs à cigarettes.	**La lb.**
B. C. No 1, pqts, 1/12, btes 5 lbs..	1.00
Puritan, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Athlete, boîtes ou paquets, 1/12s, boîtes 5 lbs....	.90
Derby, en tins, ¼s....	.95
Vanity Fair, pqts, 1/8s, btes 5 lbs.	1.20
Sultana, pqts, 1/12s, btes 5 lbs...	1.00
" ½ & 1 lb, pqts, btes 5 lbs.	.96
Gloria, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Southern Straight Cut, paquets, 1/12s, btes 5 lbs....	.85
Old Judge, pqts, 1/9s, btes 5 lbs.	1.45
Sweet Caporal, pqts 1/13s, btes 2 lbs....	1.15
Houde's Straight Cut No 1, pqts, 1/12s, boîtes 5 lbs....	1.00
Dufferin, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Le Caporal, pqts, 1/12s, btes 5 lbs	1.00
Harem [Turque], pqts, 1/16s, btes 5 lbs....	1.35
Kiosk [Turque], paquets, 1/16..	1.92
Tabacs coupés à fumer.	
Old Chum —	La lb.
En tins, 1/6s....	1.00
En tins, ½ lb....	.85
En tins, 1 lb...	.85
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs....	.85
En sacs, 1/5s, btes 5 lbs..	.97
Puritan Cut Plug —	
Pqts. 1/11s, boîtes 5 lbs..	.85
En tins, ½ et ¼ lbs.	.85
En tins, 1/5s....	.93
En tins, 1 lb..	.83
Full Dress —	
En tins, 1/5 et 1/2 lbs..	.95
Meerschaum —	
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs..	.82
En tins, 1/2 lb....	.84
En sacs 1/5 btes 5 lbs	.92
Ritchie's Smoking Mixture.	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
En tins, 1/4 lb..	.95
Ritchie's Cut Plug —	
Pqts, 1/16s et 1/9s, btes 5 lbs..	.71
Cut Cavendish —	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
Durham —	
En sacs, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
En sacs, 1/6s, btes 5 lbs..	1.00
En drums, 1 lb....	1.00
Virginity — drums, 1 lb...	1.25
Unique —	
Pqts, 1/15s, boîtes 5 lbs..	.65
Pqts, 1 lb, boîtes 5 lbs..	.61
Pqts, 1/2 lb., boîtes 5 lbs..	.60
Lord Stanley — tins, 1/2 lb..	1.05
Hand Cut Virginia — tins, 1/4 lb..	1.00
Duke's Mixture —	
Pqts, 1/10 lb, cartoons 2 lb..	.82
Perique Mixture —	
En tins, 1 lb. et 1/2 lb....	1.15
Athlete Smoking Mixture —	
1/2 and 1/4 lb. tins....	1.35
Pure Perique —	
1/4 & 1/2 lb. tins & 1 lb. pcks.	1.75
St. Leger — 1/2 & 1/4 lb. tins & 1/10 sacs....	1.20
P. X X X —	
1 lb. tins....	.95
1/2 lb. tins....	1.00
1/5 tins....	1.00
Handy Cut Plug —	
1/5 pouches, 5 lbs boxes.	.90
1/2 lb. jars..	.90
Old Virginia —	
1 lb. tins....	.78
1/2 lb. tins....	.80
1-16 & 1-9 pcks, 5 lb. boxes...	.72
1 lb. & ½ lb. pcks, 5 lb. boxes..	.72
Morning Dew Flake Cut —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes..	.82
1-6 tins....	1.00
½ lb. tins....	.94
1-5 bags....	.88
Blue Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes.	.83
Favorite — ½ lb. tins....	.69
Champaign Cut Plug —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
Khaki —	
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
Red Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.83
Sweet Bouquet —	
¼ lb. tins....	1.36
½ lb. tins....	1.25
Maryland —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.78
¼ lb. tins....	.78
Gold Star —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
M. P. [Perique Mixture].	
1-11 & 1-5 pcks, 5 lb. boxes..	.88
Houde's Celebrated Mixture —	
1-8 tins....	1.35
Gold Crest Mixture —	
¼ & ½ lb. tins....	1.35
Gold Dust —	
1-10 bags, 5 lb. boxes....	.88
1-12 bags, 5 lb. boxes....	.90
A. T. C. Mixture à fumer —	
En tins, 1/4 lb.	1.40
En tins, 1-8 lb.	1.45
Social Mixture	
Pqts 1-10 btes 5 lbs	.75
En tins, 1-2 lb.	.75
Seal of North Carolina —	
En tins de ⅛ et ¼ lbs....	1.05
En sacs, 1-6 s, btes 5 lbs...	1.05
1/12, 1/8 & 1/4s, pqts, btes 5 lbs	.95
Old Gold —	
1/12s et 1/8s, pqts, btes 5 lbs..	.95
En tins, ⅛s....	1.05
Pqts, ¼s, btes 6 lbs.	.95
En jares, ½ lb....	1.05

Tabacs Ogden	La lb.
Beeswing —	
Tins décorées, 1s	1.10
½ lb. tins, 4 lb. cartoons.	1.15
¼ lb. tins, 4 lb. cartoons	1.18
1-8 pcks. 1 lb. cartoons	1.18
1-16 pcks. 1 lb. cartoons.	1.25
Ogden's Navy Mixture —	
1-8 & 1-4 lb. tins, 5 lb. cartoons.	1.26
Turret Navy Cut —	
¼ lb. tins, 5 lb. cartoons.	
Mild	1.36
Medium	1.22
Full	1.22
1-8 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.40
Medium	1.26
Full	1.26
1-16 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.50
Medium	1.32
Full	1.32
Tabacs américains à fumer	**La lb.**
Pride of Virginia —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons	1.30
Old English Curve Cut —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons.	1.35
Bull Durham —	
1-10 sacs, 1-25; 1-16 sacs, in 5 lb. cartoons..	1.25
A. T. C. Navy Cut —	
1-5 lb. tins, 2 lb. cartoons....	
[Mild Medium or Full Strength]	1.32
Duke's Mixture —	
1-10 bags, 5 lbs. cartoons	1.08
Richmond Gem Curly Cut —	
1-8 pcks., 5 lbs. cartoons	1.43
1-4 pcks., 2 lbs. cartoons	1.60
Veteran —	
1-6 pcks., 5 lb. cartoons....	1.05
Honest —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Ivanhoe —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Rose Leaf [Fine Cut Chewing] —	
1 lb. pcks., 5 lb. drums	1.22
Tabacs américains à chiquer plugs	
Battle Ax — 12 lbs caddies	.86
Piper Heidsieck—10 lbs caddies	1.20
Piper Heidsieck—7 lbs. caddies.	1.15
Horseshoe — 12 lbs. caddies	.99

THE EMPIRE TOBACCO COMPANY.

Tabacs à chiquer.	
Bobs, 6s, cads 20 lbs., ½ cads 12 lbs.	45
Bobs, 12s, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs.	45
Bobs, 10 oz. bars, 6½ cuts to lb, ½ butts, 10 lbs.	45
Currency, 12 oz. bars, 12 cuts to lb, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs,	46
Currency Navy, 2 x 4, 6½s to lb, ½ butts, 11 lbs.	46
Currency Navy, 12 to lb, ½ cads, 12 lbs.	46
Old Fox, 12s, butts 24 lbs, ½ butts 12 lbs.	48
Pay Roll, 10⅔ oz. bars, 5 cuts to the bar, 7½ cuts to lb, butts 20 lbs.	56
Pay Roll, 2 x3, 7 to lb, 22 lbs. cads & 12 lbs ½ cads.	56
Pay Roll, 6⅔ oz. bars, [thin]. 7½ spaces to the lb. boxes, 5 lbs..	56
Stag,	45
Tabacs à fumer.	
Empire, 4s., 6s., 12s.	46
Rosebud, 11⅓ oz. bars, 7 cuts to lb butts, 20 lbs., boxes, 5 lbs.	51
Amber, 8s, and 3s....	60
Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 17 lbs, butts..	50

Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 8 1-2 lbs. 1-2 Butts	50
Hudson, 8s cads, 20 lbs.	53
Pacific, 8s cads, 20 lbs.	53

JOSEPH COTE, QUEBEC.

Cigares	Le mille
Côté's Fine Cheroots. . . 1/10	15.00
Quebec Queen. . 1/20	15.00
V. H. C. 1/20	25.00
My Best. 1/20	25.00
Doctor Faust. 1/20	28.00
Doctor Faust . . . 1/40	30.00
St-Louis [union]. 1/20	33.00
St-Louis [union]. 1/40	35.00
Martin [union]. 1/20	35.00
Havana Second . . . 1/20	35.00
Champlain . 1/20	35.00
Champlain . 1/40	36.00
V. C. [Union]. 1/20	36.00
Martha [union]. 1/20	55.00
El Sergeant Premium . 1/20	55.00
El Sergeant Premium . . 1/40	55.00
El Sergeant R. V. C. 1/10	$60.00
J.C. Cl. Havane, Puritanos 1/20	75.00

TABACS CANADIENS EN FEUILLES

Balles

Connecticut. . .25 et 50		1905	0.12	0.14
Grand Havane . . . 50		1902	0.18	0.20
Grand Havane B. . .50		1905	0.14	0.15
Parfum d'Italie A. . 25		1905	0.30	0.32
Petit Canadien . . . 25		1904	0.25	0.27
Petite Plug 1-4 . .		1905	0.12	0.13
Quesnel A. 25		1905	0.35	0.37
Quesnel B. 25		1905	0.35	0.37
Quesnel D. 25		1905	0.30	0.32
Quesnel L. 25		1905	0.30	0.32
Quesnel Rouleau 1s . .		1905	0.35	0.37
Roll No. 40, 1/4			0.32	0.34
Rouge B. 25	98/05		0.22	0.24
Rouge G. 25		1900	0.20	0.22
Rouge Quesnel B. . 25		1904	0.25	0.27
Rouge Quesnel Rouleau 1s		1905	0.32	0.34
Rouge Quesnel Rouleau 1/2		1905	0.35	0.37
Spanish		1904	0.16	0.18
Spread Leaf.		1905	0.13	0.15
S. Nouveau		1905	0.15	0.17
S. Vieux	04/05		0.18	0.20
Zimmer Spanish. . . .		1902	0.18	.020

Tabac coupé canadien.

Petit Havane, 1/3 boîtes 10 lbs.	48
Petit Havane, 1-12, 1-6 boîtes 10 lbs.	48
Quesnel, 1/9, boîtes 5 lbs.	65
Quesnel, 1/4, boîtes 5 lbs.	60
Quesnel, 1/2, quantité à volonté.	60
Côté's choice mixture, 1/4 tin.	**75**
Côté's choice mixture, 1/2 tin.	70
Côté's choice mixture, 1 lb.	65

Tabac en poudre: Rose, 32 cts.; Rose et Fève, 36 cts.; Fève, 38 cts.; Rose Extra, 38 cts.; Râpé, $1.25.

F. X. ST-CHARLES & CIE, MONTREAL

Tabacs de la Régie française.

Paquet papier gris . . 40 Gr.	.12	
Paquet papier gris . . 100 Gr.	.36	
Paquet papier jaune. . 40 Gr.	.16	
Paquet papier jaune. . 50 Gr.	.17	

Tabac à priser.

Poudre ordinaire. . 200 Gr.	1.25
Poudre ordinaire. . 500 Gr.	1.25

LES DETTES ET LEUR PAIEMENT

Le paiement d'une dette doit être fait le jour de l'échéance et, si un endroit a été spécifié, à cet endroit même. Si aucun endroit n'a été mentionné, le paiement doit être effectué au bureau, ou à la maison d'habitation du créancier, ou dans quelque endroit qu'il se trouve. Il est du devoir du débiteur de trouver son créancier et ce n'est pas le créancier qui doit chercher le débiteur.

Si le créancier est en Europe ou en Chine, dit "Supply World," le débiteur est tenu légalement de le joindre là, ou bien de continuer à payer l'intérêt de sa dette jusqu'au retour du créancier ou jusqu'à ce que le paiement final soit fait.

L'argent doit être payé au créancier en personne, ou à toute personne autorisée à le recevoir. Si la dette est due à une association, le paiement peut être fait à un quelconque des associés. Il peut être fait aussi à un caissier, à un gérant d'affaires ou à toute personne qui, d'après les règlements de la maison, est habituée à recevoir les paiements.

D'ordinaire, le paiement d'une dette ne peut pas être fait entre les mains de la femme ou du fils du créancier; si ces personnes reçoivent de l'argent et le dissipent, ou refusent de le remettre au créancier, celui-ci peut forcer le débiteur à payer de nouveau.

Une dette ne porte pas intérêt avant son échéance, à moins qu'il n'en ait été stipulé autrement dans le contrat. Un billet à ordre pour lequel il n'est pas fait mention d'intérêt, n'en comporte aucun. Mais si ce billet n'est pas payé à l'échéance, l'intérêt est calculé au taux légal à partir de l'expiration des trois jours de grâce, jusqu'au paiement de la dette. Si le billet ou la dette porte un taux d'intérêt inférieur au taux légal, l'intérêt après échéance est calculé au taux légal et non au taux qui avait été convenu.

PETITES NOTES

Les tabacs pour la pipe préparés en Chine, pour la consommation domestique subissent un procédé qui les rendent impropre à l'usage des hommes blancs. Les Français habitant la Chine sont au nombre de 2,000, y compris les troupes d'occupation, et ils fument leur tabac caporal plus que tout autre tabac. On trouve dans ce pays, en plus ou moins grandes quantités des tabacs et des cigarettes de Manille, d'Egypte et d'Amérique. Les cigarettes égyptiennes coûtent 85 cents la boîte de 100; les Manille $1.05; les marques américaines sont à plus bas prix. Les droits de douane sur les tabacs importés varient suivant leur origine et leur qualité.

* * *

On fume dans toutes les cours d'Europe, excepté à la cour de Hollande et à celle de Turquie. Les idées de la reine Wilhelmine à ce sujet diffèrent de celles d'autres femmes occupant une situation élevée; tandis que c'est la religion de Mahomet qui empêche Abdul Hamid de fumer.

Tous les présidents de républiques et les potentats orientaux sont adonnés à l'usage du tabac.

L'empereur Guillaume d'Allemagne fume d'énormes cigarettes, faites spécialement pour lui.

Le roi Edouard d'Angleterre a toujours été un amateur de la cigarette ; mais dans ces dernières, il a montré un penchant de plus en plus accentué pour les cigares de la Havane de couleur sombre.

L'empereur François Joseph d'Autriche aime le cigare fait en Autriche avec du tabac de Virginie, et traversé d'une paille.

Le roi Léopold de Belgique est un ami de la cigarette, mais se délecte aussi de la pipe. Il possède une vaste collection de pipes, presque toutes en merisier.

Le plus fort fumeur de tous est le roi Carlos de Portugal. On dit qu'il fume cinquante cigares par jour.

Le roi Alphonse d'Espagne fume une cigarette à l'occasion.

Pie X est le premier pape qui prenne plaisir à fumer un bon cigare. Ses prédécesseurs se contentaient de tabac à priser.

* * *

Les Japonais ont une manière de fumer qui leur est particulière. Leur pipe se compose d'un fourneau minuscule, dont la grandeur est à peu près le quart de celle d'un dé ordinaire, réuni à un tuyau en bambou, muni lui-même d'un bout pour la bouche. Le tabac est coupé en morceaux fins et roulé en petites boules. On laisse tomber ces boules de tabac dans le fourneau et, lorsqu'elles sont allumées, elles procurent deux ou trois bouffées seulement. Le Japonais secoue alors les cendres, remet dans le fourneau une autre boulette de tabac, et ainsi de suite. On voit parfois des Japonais rester assis pendant des heures et rouler et fumer ses petites boulettes de tabac. Les femmes japonaises partagent avec les hommes l'habitude de fumer.

* * *

Au Siam, le fait d'allumer un cigare indique des fiançailles. Dans ce pays, un homme désirant se fiancer à une jeune fille de son choix lui offre une fleur, ou tire une bouffée d'un cigare ou d'une cigarette si cette jeune fille est en train de fumer. En Calabre, ainsi que dans beaucoup de parties de l'Inde, une pipe allumée est signe qu'un homme recherchant la main d'une jeune fille est accepté en mariage. En Sibérie, il est coutume, quand un homme a été accepté par une jeune fille, qu'elle lui offre une boîte de cigares et une paire de pantoufles, indiquant par là qu'il sera le maître de la maison.

$50,000 de Beaux et Excellents Articles de Fumeurs

A VENDRE A BON MARCHÉ.

Ci-suit la nomenclature d'une partie de ces articles: Pipes tout en bruyère, avec et sans étuis, monture en argent ou en or; Fume cigaree et Fumo-Cigarette, avec montures de fantaisie des plus nouvelles; Sacs à tabac en cuir, chamois et caoutchouc de toutes sortes; Bouquins d'ambre et de caoutchouc pour réparer les pipes; immense assortiment de Cannes dans tous les prix et pour tous les goûts. J'ai toujours en stock, en plus des articles mentionnés, de 400,000 à 500,000 Cigares, tant Domestiques qu'Importés, que j'achète à des conditions assez avantageuses, pour défier toute compétition. La vente annuelle de 400,000 lbs de Tabacs Canadiens en feuilles est une preuve évidente, que je suis en relations continuelles avec les meilleurs planteurs, et que je puis fournir d'excellentes variétés. Visite ou correspondance de toutes les parties du Dominion, recevront mon attention immédiate.

JOS. COTÉ

Importateur de Pipes et Marchand de Tabacs en Gros

186-188 RUE ST-PAUL

Entrepôt, 119 rue St-André, QUEBEC. Phone 1272.

SUCCURSALE sous le nom de "El Sergeant Cigar Store,"

179 rue St-Joseph, QUEBEC,

Phone 2097.

Cigarettes

"SWEET CAPORAL"

La forme la plus pure sous laquelle le tabac peut être fumé.

"LANCET."

MONTREAL
VOL. V

OCTOBRE 1906
No 10

LIQUEURS ET TABACS

LIQUORS & TOBACCOS

Le Nouveau Cigare

"DIXIE"

Est destiné a devenir le
Cigar Favori du Pays.

Manufacture par
MILLER & LOCKWELL
QUEBEC.

Ce journal est publié par la "Compagnie de Publications Commerciales," Montréal.

MAISON ETABLIE EN 1827

LA MARQUE LA PLUS ANCIENNE

ROBERTSON'S

SCOTCH WHISKY

Distillerie Coleburn-Glenlivet
Elgin, Ecosse.

Malt d'Orge
Uniquement

VINS DE PORT ET SHERRIES DE FEUERHEERD

Spécialités : { PORT COMMENDADOR. / SHERRY EMPERADOR.

Port en fûts des Marques de cette Firme Renommée expédié en Bond, F. O. B., directement d'Oporto, à partir de $155.00 par Pipe de 115 gallons ; $80.00 (Hogsheads 56 gallons) ; $45.00 (Quarts 28 gallons) ; $28.00 (Octaves 14 gallons).

Les premiers et les plus forts expéditeurs au Canada de PORT et de SHERRY de Haute Qualité.

Gérant-Général pour le Canada :

HENRY O. WOOTTEN

41, rue des COMMUNES, MONTREAL.

LIQUEURS

LIQUEURS ET TABACS—Revue Mensuelle publiée par la Compagnie de Publications Commerciales (The Trades, Publishing Co'y), 25 rue Saint Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boite de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration. Il ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toute communication simplement comme suit: **LIQUEURS ET TABACS, MONTREAL, Canada.**

Organe officiel de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal.
Official organ of the Licensed Victuallers' Association of the City of Montreal.

VOL. V MONTREAL, OCTOBRE 1906. No 10

ASSEMBLEE GENERALE MENSUELLE

DE

L'Association des

COMMERÇANTS LICENCIÉS

de Vins et de Liqueurs

De la Cité de Montréal,

MERCREDI
3 OCTOBRE 1906,

A 3 hrs p.m. très précises.

—AU—

Monument National

GENERAL MONTHLY MEETING

—OF THE—

LICENSED VICTUALLERS'

ASSOCIATION

OF MONTREAL,

WEDNESDAY
3rd of October 1906,
At 3 p. m. sharp.

—IN THE—

Monument National

Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal : : : :

Incorporée en Juin 1884.

VICTOR LEMAY
PRESIDENT

L. A. LAPOINTE
SECRETAIRE

DIRECTEURS

H. A. Dansereau,
Nazaire Gauthier
Jos. Bariteau,
Nap. Tremblay.
A. J. Ayotte,
Eug. Masse,

ANDREW J. DAWES,
LAWRENCE A. WILSON,
E. L. ETHIER, A. BLONDIN,
PRES HON.

JAS. McCARREY
VICE-PRES.

VICTOR BOUGIE
TRESORIER

AVISEURS :
Maire H. A. Ekers,
Ech. C. Robillard,
MM. Thos. Kinsella,
H. Laporte,
Ex-Maire.
Jos. Lamarche,
J. Ed. Quintal,
J. M. Fortier,
Jos. Tassé,

Licensed Victuallers: Association of Montreal: : : ' '

Incorporated June, 1884.

Aviseurs Légaux : MM. J. L Perron, et P. G. Martineau,
Auditeurs : F. A. Chagnon, et Mortimer Hushion.

TELEPHONES : { BELL MAIN 4187, DES MARCHANDS 621.

BUREAU : 66 RUE ST-JACQUES.

Assemblée Générale Mensuelle

MONTRÉAL, le 25 Septembre 1906.

MONSIEUR.—**L'Assemblée Générale Mensuelle** des Membres de l'Association aura lieu mercredi, le 3 octobre 1906, à trois heures p.m., très précises au **Monument National**, No. 218 rue St. Laurent, Chambre No. 6.

Vous êtes respectueusement prié d'y assister.

Par ordre, LE SECRÉTAIRE.

LES CONTRIBUTIONS DE 1906 SONT MAINTENANT DUES

J'ai l'honneur d'être, Messieurs,
Votre Obéissant Serviteur,
L. A. LAPOINTE,

General Monthly Meeting

MONTREAL, September 25th 1906

SIR.—**The General Monthly Meeting** of the Association will be held on Wednesday the 3rd of October 1906, at 3 p. m. sharp, in the **Monument National**, No. 218 St. Lawrence Street, Room No. 6.

Your are respectfully requested to attend.

By order, THE SECRETARY.

FEES ARE NOW DUE FOR 1906

I have the honor to be, Sirs,
Yours truly,
L. A. LAPOINTE,
Secretary.

AUX MEMBRES

Messieurs,—J'ai l'honneur de vous informer que, jusqu'à cette date, les membres affiliés et les maisons d'affaires suivantes sont en règle avec l'Association pour l'année 1906, à savoir :

BRASSEURS — BREWERS

MM. Dawes & Co.
" Wm. Dow & Co.
" J. H. & R. Molson Bros.
" Canadian Breweries, Ltd.

Agents de Brasseries—Brewery Agents.

MM. P. L. N. Beaudry, (Labatt's).
" Geo. Sorgius.
" Ferd. Paquette.

Mfrs d'Eaux Gazeuses — Ærated Water Mfrs.

MM. C. Robillard & Cie.
" Goulet & frère.
" J. Christin & Cie.

TO MEMBERS

Sirs,—I have the honor to inform you that up to date the following Business Firms and affiliated members are in good standing with the Association. for the year 1906, viz :

VINS ET LIQUEURS—WINES & LIQUORS

MM. Lawrence A. Wilson Co. Limited.
" F. X. St. Charles & Cie.
" J. M. Douglas & Co, (a'ts, John Dewar & Sons, ld)
" Boivin, Wilson & Cie.
" Hudon, Hébert & Cie.
" D. Masson & Cie.
" N. Quintal & Fils.
" L. Chaput, Fils & Cie.
" H. O. Wootten, Mgr. (J. Robertson & Son, Ltd.)
" Wm. Farrell Ltd.
" Meagher Bros. Co.
" Laporte, Martin & Cie, Ltée.
" Mathieu Frères
" Motard, Fils & Sénécal.
" F. Arpin & Cie, Marieville.
" Gillespies & Co., (Agt., E. W. Parker.)

LE WHISKY

SPECIAL LIQUEUR

DE

DEWAR

Est reconnu comme le plus fin Whisky sur ce marché ou sur tout autre marché.

DIVERS — MISCELLANEOUS

MM. Chs. C. DeLorimier, fleuriste.
" Gilbert Tibert, H. de T., Beauharnois.
" R. P. Laprairie, Voyageur.
" Paul Blouin, Mch. Tailleur.
" Adolphe Lemay, Ent. P. Funèbres.
" Otto Zepf., Mch. de Bouchons.
" F. E. Fontaine, Agent de Publicité.
" C. E. Thibault, Ent. Plombier.
" Alfred Richard, Maître-Boucher.
" Thos. Burdett, Pompes à Bière, etc.

MARCHANDS — MERCHANTS

MM. L. Bécigneul, (Lake Megantic.)
" H. H. Guay, Victoriaville.
" P. Simard, St Jérôme.
" Siméon Beaudin, Valleyfield.

COMPTABLES-ACCOUNTANTS

M. Alex. Desmarteau.

AVIS

Chaque mois vous serez avisés des maisons d'affaires addition nelles qui se seront mises en règle avec l'Association.

Les Membres Licenciés (Hôteliers et Restaurateurs) sont priés d'exiger de leurs fournisseurs les certificats d'affiliation, émis par l'Association, afin qu'ils se qualifient s'ils ne l'ont pas fait déjà.

A moins de circonstances absolues, les Membres Licenciés, dans tous les cas, ne devraient acheter que de ceux du Commerce qui sont membres en règle avec l'Association.

ORGANE OFFICIEL

Tout membre de l'Association de Montréal ou de la Fédération de la Province a droit à une copie gratuite du Journal "Liqueurs et Tabacs," et, au cas de non livraison, avis devra être donné au Secrétaire.

L. A. LAPOINTE,
Secrétaire.

DISTILLATEUR — DISTILLER

M. H. Corby.

EMBOUTEILLEURS---BOTTLERS

MM. Thos. Kinsella.
" John Bishop.

Extraits de Bœuf, etc.—Beef Extracts, etc.

MM. Bovril Limited—Fluid Beef.
" Colonial Fluid Beef.

Fabricants de Cigares—Cigar Manufacturers

MM. P. Chaput, (La Champagne).
" The Tucket Cigar Co. (Hamilton).
" Armand Larue.
" E. N. Cusson.
" V. Forest.
" L. O. Grothé & Cie.
" Z. Davis.
" Harris, Harkness & Co.
" Arthur Brodeur, Rep. John McGee & Sons.

NOTICE

Each month you will be notified of the additional Business Houses which will be in good standing with the Association.

The Licensed Members (Hotel and Restaurant keepers) are requested to ask from their furnishers, certificates of affiliation, issued by the Association, so that they may qualify themselves if they have not done so already.

Unless circumstances absolutely prevent it, License Holders, in all cases, should only purchase from those in the Trade who are Members in good standing with the Association.

OFFICIAL ORGAN

All Members of the Licensed Victuallers' Association of Montreal or the Federation of the Province are entitled to a free copy of the Newspaper "Liqueurs et Tabacs" and, in case of no delivery notice of the fact should be given to the Secretary.

L. A. LAPOINTE,
Secretary.

ASSEMBLEE DU BUREAU DE DIRECTION DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES DE VINS ET LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL.

A une assemblée du bureau de direction, tenue le 6 septembre; étaient présents MM. V. Bougie, Naz. Gauthier, A. J. Ayotte, E. Massé, Nap. Tremblay et le secrétaire.

En l'absence du président et du vice-président et sur proposition de M. Naz. Gauthier, M. Nap. Tremblay est prié d'agir comme président.

Les minutes des assemblées du 11 juillet et du 1er août 1906, sont lues et approuvées.

Le rapport mensuel du trésorier est soumis et approuvé.

Il est proposé par M. V. Bougie, secondé par M. Naz. Gauthier, que M. J. E. David, hôtelier de Longueuil, soit admis membre de l'Association. Adopté.

Le secrétaire fait rapport que les dépenses de l'excursion annuelle se sont montées à $285.64. Adopté.

Il est résolu que les courses, qui devaient avoir lieu le 25 juillet, au parc DeLorimier, sous les auspices de l'Association auront lieu mercredi, le 26 septembre courant, aux mêmes conditions et obligations que celles déjà établies.

La question de l'entrevue *re* Association de Québec est discutée, et il est résolu de laisser le soin des arrangements à prende au président et au secrétaire de l'Association.

Il est résolu de substituer le nom de M. V. Lemay, président, à celui de M. Amédée Blondin aux fins du dépôt à la banque d'Hochelaga et d'approuver le chèque tiré sur ce dépôt pour payer divers comptes courants.

Plusieurs comptes sont soumis et approuvés, puis l'assemblée s'ajourne.

BOARD OF DIRECTORS' MEETING OF THE LICENSED VICTUALLERS ASSOCIATION OF MONTREAL.

A meeting was held on September 6th at which were present Messrs. V. Bougie, Naz. Gauthier, A. J. Ayotte, E. Masse, Nap. Tremblay and the secretary.

Both the president and vice president being absent, it is proposed by M. Naz. Gauthier that Mr. Nap. Tremblay take the chair.

The minutes of the meetings held on July 11th and on August 1st. are then read and approved.

The monthly report of the treasurer is also read and approved.

It is proposed by Mr. V. Bougie, seconded by Mr. Naz. Gauthier that Mr. J. E. David, hotel-keeper in Longueuil be admitted member of the Association. Adopted.

The secretary reports that the expenses resulting from the annual excursion amounted to $285.64. Adopted.

It is resolved that the races which were to have been held at DeLorimier Park on July 25th, under the patronage of the Association take place on Wednesday, September 26th 1906, under the conditions already stipulated.

The question of the interview with reference to the Quebec Association is discussed and it is resolved that the President and the Secretary of the Association make the necessary arrangements.

It is also resolved that the name of Mr. Victor Lemay, president, be substituted to that of Mr. Amédée Blondin inasmuch at the deposit in the Hochelaga bank is concerned, and it is also resolved to approve the cheque drawn on the deposit in order to pay several current accounts. Various accounts are submitted and approved. The meeting then adjourn.

Jules Robin & Cie

COGNAC

LE

COGNAC

Jules Robin & Cie.

a été un leader sur le marché canadien pendant au-delà d'un demi-siècle et entend conserver sa position . . . . .

En vente chez tous les principaux Négociants en Vins.

JOHN HOPE & CO.

Agents pour le Canada.

DEPART D'UN DEVOUE COLLABORATEUR

Un de nos plus précieux collaborateurs, M. F. E. Fontaine, agent d'annonces, a quitté *Liqueurs et Tabacs*, le 1er septembre, pour fonder à Montréal, une agence de publicité.

Ce n'est pas sans un profond regret que nous voyons partir ce collaborateur de la première heure, actif, dévoué, intelligent, sympathique.

Toutefois, nous ne voulons pas laisser partir M. Fontaine sans lui dire ici qu'il ne laisse que de bons et excellents souvenirs de son passage à ce journal, et que nous lui souhaitons de tout coeur le plus entier succès dans sa nouvelle entreprise.

M. H. P. Nightingale, depuis plusieurs années avec nous, visitera désormais la clientèle des annonceurs pour laquelle il n'est d'ailleurs pas un inconnu. Nous sommes certains à l'avance que les annonceurs de *Liqueurs et Tabacs* feront à M. H. P. Nightingale, le même accueil qu'à M. F. E. Fontaine.

LA FERMETURE LE SAMEDI SOIR

A Québec

Le 1er septembre, à 7 heures du soir, les bars et buvettes de Québec ont fermé leurs portes jusqu'au lundi suivant, en vertu d'un règlement municipal qui ordonne leur fermeture tous les samedis à pareille heure.

Ce règlement, connu sous le nom de règlement Huard, a été adopté le 11 mai dernier, malgré une très vive opposition, à une majorité de deux voix.

L'Association des Hôteliers de Québec avait pris un bref d'injonction, en vue d'obtenir l'annulation du règlement; jugement a été rendu contre elle. Sans attendre, et le jour même que le jugement était rendu, l'Association réunissait ses membres et, après en avoir délibéré, décidait que, malgré l'injustice du règlement, les hôteliers devaient s'y soumettre en attendant que, par des moyens réguliers, on arrivât à le supprimer.

Dans cette circonstance, les hôteliers ont prouvé qu'ils sont les fidèles observateurs des lois et qu'ils valent mieux, beaucoup mieux que la réputation que leur font leurs ennemis, parmi lesquels on est sûr de rencontrer les pires hypocrites.

Sans aucune exception, tous les hôteliers de Québec ont fermé les portes de leur bar le samedi et la police qui avait reçu les ordres les plus tricts de veiller à l'exécution du règlement Huard, n'a pu relever une seule contravention.

Les journaux de Québec et de Lévis ont tous parlé de la première journée où le nouveau règlement a été mis en vigueur. Citons:

" Les buvettes," dit le *Quotidien*, de Lévis, " étaient donc fermées samedi soir à Québec à 7 heures précises, mais cela n'a pas empêché les gens de boire et même de s'enivrer peut-être même davantage.

" Nous avons été témoins de scènes ignobles que l'autorité aurait peut-être pu empêcher. "

" On a vu des groupes d'individus dans la rue, ayant à la main une bouteille et un verre achetés chez le premier épicier du coin se livrer à d'écoeurantes orgies.

" Une foule de gens ont traversé à Lévis pour augmenter les recettes de nos hôteliers que la loi n'atteint pas plus que les épiciers de Québec.

" Bref, on a rencontré à Québec, samedi soir, plus de gens titubant que par le passé.

Serait-ce la flamme qui se ravive avant de mourir? ce serait à souhaiter; autrement, il faudra avec les hôteliers se mettre à vouer le règlement aux gémonies. "

Du *Daily Telegraph*:

" Bien que nombre de buvetiers et restaurateurs eussent déclaré qu'ils tiendraient porte ouverte samedi soir, après 7 heures en dépit du règlement Huard, pas un seul ne mit sa menace à exécution, et, à l'heure dite, toutes les buvettes de la ville étaient fermées; la police n'en a pas rapporté une seule comme ayant été ouverte après l'heure.

"Un seul pochard fut appréhendé ce soir-là et, à première vue, il semble que la fermeture forcée ait eu assez bon effet sous ce rapport. Mais il faut dire que plusieurs ivrognes avaient été arrêtés avant l'heure; c'étaient des individus qui avaient fait leurs provisions avant 7 hrs, par précaution. Quant à dimanche et hier, les arrestations furent nombreuses, probablement pour compenser la partie manquée du samedi soir. Pas moins de 17 pochards ont été arrêtés de samedi soir à lundi."

Du *Morning Chronicle*:

" Les habitués étaient trop avisés pour pâtir de la soif; ils firent leurs provisions de bonne heure dans la journée; dans la soirée même, ils avaient les épiciers à leur disposition; aussi se régalèrent-ils à coeur joie, soit à la maison, soit chez les amis dont ils acceptaient l'hospitalité. Le règlement ne leur causa pas le moindre ennui, sauf peut-être celui d'être privés de la compagnie et du bavardage de leurs compères d'estaminet; ils noyèrent leur chagrin à de plus grandes profondeurs qu'ils ne l'auraient fait en temps ordinaire, alors qu'ils auraient pu boire sans contrainte.

" Les vraies victimes en cette affaire ont été les touristes et les promeneurs venus à la ville.

" Ils prirent Québec pour un village de province et bon nombre bouclèrent leurs malles et partirent en disant qu'ils étaient venus ici pour s'amuser et non pour suivre un régime de pénitence..."

"La Vigie" n'est pas tendre pour le nouveau règlement. Nous regrettons de ne pouvoir la citer tout entière dans ses appréciations très accentuées. Nous nous bornerons à citer de son article: " le premier samedi de la prohibition " les quelques lignes suivantes:

" Pendant que les gardiens de l'ordre faisaient les cent pas à la porte des établissements licenciés, le désordre régnait en maître, sans frein ni licou, partout ailleurs où ils ne pouvaient rien voir... Des groupes avinés paradaient dans les rues hurlant des chansons bachiques, brandissant des flacons, menaçant les passants. Bientôt il faudra barricader les résidences au coin de la ville dès le coucher du soleil, le samedi soir, si l'on ne veut s'exposer à des visites indues. "

En résumé, les journaux de Québec déplorent le nouvel état de choses, à en juger d'après les citations ci-dessus. Nous n'en sommes nullement surpris.

UN REGLEMENT MALENCONTREUX

Injustice et hypocrisie

Nous ne connaissons en aucune façon M. Huard, le conseiller municipal de Québec qui a eu l'honneur ou peut-être le malheur d'attacher son nom au règlement qui ordonne que toutes les buvettes soient fermées à Québec, le samedi soir, à 7 heures précises.

Ne connaissant pas M. Huard, il serait bien téméraire à nous de nous prononcer sur les mobiles qui ont pu le déterminer à entraîner la majorité de ses colègues du conseil municipal à voter le règlement dont il est le père.

Nous voulons bien croire que les intentions de M. Huard étaient excellentes. Comme beaucoup d'autres, il a voulu apporter sa pierre à l'édifice de la tempérance. Malheureusement sa pierre était mal taillée et, au lieu de consolider l'édifice, elle a, si nous en croyons les journaux de Québec et de Lévis, que nous citons ailleurs, glissé, roulé et fait plus de mal que de bien.

Ce n'est pas par des lois ni par des règlements que l'on peut espérer abattre les passions humaines. Ces lois peuvent punir les écarts des passions, mais les étouffer, jamais. Nous avons trop de moralisateurs et de législateurs du coin du feu, songe-creux qui s'imaginent rendre le peuple meilleur en édictant des peines et étouffer la licence en restreignant la liberté.

Autant nous avons de respect pour les hommes qui prêchent par l'exemple et la parole la pratique des vertus et l'éloignement du vice, autant nous avons d'admiration pour ceux qui enseignent à leurs semblables à éviter la dégradation, la

Facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent

"L'UNION DES FABRICANTS DE TABACS ET CIGARES DE L'ILE DE CUBA"

La vignette ci-dessus, est un facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent la société : **"Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba,"** comme preuve de la provenance des tabacs, cigares et paquets de choix fabriqués à CUBA.

Les consommateurs de ces produits, qui désirent se procurer ceux qui se fabriquent à CUBA, avec de la véritable **"FEUILLE CUBAINE,"** ne devront pas acheter d'autres tabacs, cigares, et paquets de choix, que ceux qui portent sur leur enveloppe l'ETIQUETTE ou le sceau de garantie, de **"l'Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba;"** laquelle poursuivra, d'après la loi, ceux qui falsifient ou imitent, ou par tout autre moyen essayent de rendre inefficace la garantie qu'elle accorde.

COULEURS DE L'ETIQUETTE. — Elle est gravée en noir sur fond bleu pâle. Le facsimilé du sceau de la Présidence de la République est en bleu ciel.

Dans l'espace qui paraît non employé sur l'ETIQUETTE, est porté le nom du fabricant qui en fait usage.

ETABLIS EN 1819

BISQUIT'S
OLD LIQUEUR BRANDY

20 ans de fût avant l'embouteillage.

La Vieille Liqueur de Bisquit est en bouteilles portant une étiquette d'Or, une Capsule Rouge et les Bouchons sont marqués. . . . .

Méfiez-vous des Substitutions.

MARQUE

DE COMMERCE

EXPEDIE PAR

Bisquit, Dubouché & Co.

JARNAC — COGNAC

SEULS AGENTS
POUR LE CANADA:
WALTER R. WONHAM & SONS,
MONTREAL.

ruine du corps et de l'âme par les abus de toute sorte, abus de boisson comme tout autre abus,—autant aussi nous avons d'éloignement pour ceux qui commettent l'injustice au nom de la morale.

Le règlement de la fermeture à 7 heures du soir, à Québec est parfaitement légal; l'article 161 de la loi des licences donnent droit aux conseils municipaux des cités, villes, villages et autres autorités municipales locales, de faire des règlements pour faire fermer, à 7 heures du soir, les samedis, les buvettes dans les établissements où l'on vend des liqueurs enivrantes.

Mais nous ferons remarquer que le même article ajoute: "et aussi de décréter qu'aucune boisson enivrante ne sera vendue dans une maison licenciée de la municipalité durant les heures où les buvettes sont fermées,...

Nous avons parlé d'injustice tout-à-l'heure. L'injustice du règlement Huard est patente. Ce règlement permet, en effet, aux uns de faire ce qu'il refuse aux autres. Les épiciers ont le droit de vendre des liqueurs, pendant que les propriétaires d'hôtels et de restaurants n'en peuvent vendre. Voilà l'injustice et l'hypocrisie du règlement.

On a fermé les buvettes à 7 heures pendant que les épiciers continuaient à vendre des liqueurs et, comme nous dit un journal de Québec, il y avait plus de pochards que d'habitude et aussi des scènes dégoûtantes qu'on n'avait pas eues avant la mise en vigueur du règlement.

Cela s'explique. Tel qui se serait contenté d'un verre dans une buvette était contraint, pour étancher sa soif ou satisfaire une fantaisie, d'acheter une bouteille à l'épicerie et, on connaît le proverbe, "quand le vin est tiré, il faut le boire"....

Celui qui prétendait que Mahomet n'avait interdit le vin à ses fidèles que pour qu'ils éprouvassent plus de satisfaction à en boire, celui-là connaissait bien la nature humaine. Combien de gens, à Québec, ont bu le samedi soir pour protester contre la fermeture des buvettes? Beaucoup, nous en répondrions.

Nous parierions bien volontiers que, le 1er septembre, on a fait des affaires d'or dans tous les bouges de la vieille Cité de Québec. C'est là qu'on a poussé et qu'on poussera infailliblement ceux qui, leur semaine terminée, désirent prendre un verre tout en faisant un petit brin de causette avec les amis.

Qu'en pensent les moralistes et les véritables amis de la tempérance?

Comme nous l'avons répété à maintes reprises dans "Liqueurs et Tabacs" et comme le savent tous ceux qui se sont occupés des questions de tempérance, ce n'est pas à la buvette licenciée, ce n'est pas dans les hôtels où le bar est public qu'on rencontre les ivrognes. Ce n'est pas là que vont se montrer les alcooliques. Un hôtelier ou un restaurateur qui se respecte ne tolère pas un ivrogne chez lui et nous pouvons dire hautement qu'ils sont l'exception ceux qui admettent chez eux ceux qui boivent immodérément.

Qu'on commence par empêcher la vente des boissons dans les bouges et les lupanars et on aura fait un grand pas dans la voie de la tempérance.

C'est dès le jeune âge, à l'école et dans la famille qu'on doit enseigner à ceux qui seront hommes un jour où peut conduire la funeste passion de l'ivrognerie. Il faut faire appel à la raison, à l'intelligence de l'enfant pour le prémunir contre la dégradation physique et morale dans laquelle il tombera infailliblement s'il abuse des liqueurs fortes.

On aura beau entasser règlements sur règlements, jamais ils n'auront sur l'homme autant d'empire, pour l'aider à lutter contre ses passions, que les leçons de morale qu'on lui aura inculquées pendant son enfance.

UN CAS D'INFRACTION A L'ACTE DES MARQUES DE COMMERCE DE 1870

Injonction Perpétuelle accordée. Dommages adjugés.

Nous donnons ci-dessous la traduction d'une copie certifiée d'un jugement rendu par la Cour Supérieure du District de St-Hyacinthe dans un cas d'infraction à l'Acte des Marques et Dessins de Commerce de 1870 qui donne gain de cause aux demandeurs. On sait, nous l'avons dit nous-même à plusieurs reprises dans "Liqueurs et Tabacs," que le commerce de gros et, en particulier, les agents de marques particulières de spiritueux, se plaignaient de la falsification des marques qu'ils représentaient et du remplissage des bouteilles à l'aide de spiritueux autres que ceux d'origine. On avait, à ce propos, beaucoup discuté dans le commerce l'Acte en vertu duquel jugement vient d'être rendu par l'Honorable Juge Tellier. A ce point de vue la cause dont jugement suit offre un intérêt tout particulier:

Province de Québec,

District de St-Hyacinthe.

COUR SUPERIEURE

St-Hyacinthe, le dix-huitième jour de Juillet, mil neuf cent-six

Honorable Juge Tellier, J. C. S.

No 82.

Jacques Hennessy, James R. C. Hennessy, Emmanuel Castaigne et Armand C. Du Perron, tous de la Ville de Cognac, dans le département de la Charente, France, marchands et y faisant affaires ensemble comme tels, sous les nom et titre de James Hennessy & Co.,

Demandeurs,

vs.

Maison Fournier-Fournier, Ltée., corps politique et incorporé, dûment incorporé par la loi et ayant son principal bureau et sa principale place d'affaires dans la cité de St-Hyacinthe, du district de St-Hyacinthe,

Défenderesse.

La Cour ayant entendu les demandeurs, par l'entremise de leur conseil, sur leur inscription pour jugement, en conformité de la confession de jugement filée par la défenderesse et ayant examiné la confession de jugement filée dans cette cause; examiné les procédures et délibéré;

Considérant que, par leur action, les demandeurs allèguent qu'ils font affaires ensemble en association sous les nom et titre de "James Hennessy & Co.", qu'ils sont les propriétaires d'une certaine marque de commerce dûment enregistrée, le douze octobre 1883, dans le Registre des Marques de Commerce, No. 10, folio 2157, en accordance avec "L'Acte des Marques et Dessins de Commerce de 1870", la dite marque de commerce devant être appliquée à la vente du cognac en bouteilles et consistant en une étiquette, au centre de laquelle dans une ligne supérieure sont les mots et abréviations "James Hennessy & Co" et dans une ligne inférieure, le mot "Cognac", ces lignes étant surmontées d'une bordure ornementale formée de grappes de raisin et de feuilles de vigne, etc., sur cep, avec un noeud en boucle et le tout entouré d'un bras d'homme et d'une main nue, portant une hache de guerre;

Qu'ils sont manufacturiers de cognac, dans la dite Ville de Cognac en France, et durant la période entière, depuis le dit douzième jour d'Octobre 1883, ils ont exporté à, et vendu dans toute la Puissance du Canada, du cognac en bouteilles, avec les étiquettes y affixées portant la dite marque de commerce enregistrée.

Que la dite marque de commerce a, durant toute la période ci-dessus mentionnée, été connue et reconnue dans toute la Puissance du Canada, comme désignant et distinguant les marchandises manufacturées et vendues par les demandeurs et que les demandeurs ont par elle, établi un commerce considérable et lucratif et ont un droit exclusif à la dite marque de commerce, dans toute l'étendue de la Puissance du Canada;

Que la Compagnie défenderesse a manufacturé et composé, et manufacture et compose actuellement, dans la dite cité de St-Hyacinthe, un mélange d'esprit à preuve et d'essence de cognac qu'elle a vendu et offre actuellement en vente au commerce dans l'étendue de la Puis-

PAR DECISION ROYALE

"CANADIAN CLUB"
WHISKY.

"IMPERIAL"
WHISKY.

DISTILLÉS ET EMBOUTEILLÉS PAR

HIRAM WALKER & SONS, LIMITED.

WALKERVILLE, ONTARIO, CANADA.

ENTREPOTS :

LONDON, NEW-YORK, CHICAGO, VILLE DE MEXICO, VICTORIA, B. C.

AGENTS : WALTER R. WONHAM & SONS

6 RUE ST-SACRAMENT, MONTREAL.

sance du Canada, en bouteilles de couleur et de forme semblables à celles dont font usage les demandeurs et portant dessus des étiquettes contenant une imitation frauduleuse de la dite marque de commerce des demandeurs; le tout, avec l'intention de tromper le public et les consommateurs, en les portant à croire que la dite préparation de la défenderesse est en fait le produit de la fabrication des demandeurs;

Que la défenderesse n'a aucun droit à se servir de la marque de commerce des défendeurs;

Que les actes de la défenderesse ont causé et causent aux demandeurs une perte énorme et des dommages;

Et conclut qu'une injonction perpétuelle soit accordée pour interdire à la compagnie défenderesse, à ses officiers, agents, représentants et employés, de continuer à se servir des dites étiquettes ou marques actuellement en usage par les dits demandeurs ou toute autre marque similaire sur toute marchandise faite ou vendue par la défenderesse et enfreindre en aucune autre manière la dite marque de commerce des dits demandeurs; que la dite défenderesse soit jugée et condamnée dans tel délai qu'il plaira à cette Honorable Cour de fixer, à rendre compte aux demandeurs de tous les profits faits par elle sur les marchandises portant la marque déclarée être une infraction aux droits des demandeurs dans les prémisses et que, à défaut de rendre ainsi compte, dans le délai à fixer par cette Honorable Cour, que la défenderesse soit condamnée à payer et à verser aux plaignants, comme reliquat de compte, une somme de dix mille dollars, avec intérêts et frais.

Considérant que la Compagnie défenderesse a produit une confession de jugement en faveur des demandeurs, en conformité des conclusions du bref d'injonction et de la déclaration dans cette cause; les décomptes devront être faits dans un délai de quinze jours de la date du jugement relatif à la présente confession et qu'à défaut par la dite maison Fournier-Fournier Ltée, de rendre le dit compte dans le délai ci-dessus mentionné, elle soit condamnée à payer aux demandeurs la somme de cinq cents dollars comme reliquat de compte, le tout avec frais. Je consens, en conséquence, à ce que les demandeurs prennent jugement contre la défenderesse, en accordance avec les termes de la présente confession, la dite confession étant acceptée par les demandeurs;

Considérant que les demandeurs prennent inscription maintenant pour jugement sur la dite confession de jugement;

Accorde injonction perpétuelle pour restreindre la compagnie défenderesse, ses officiers, agents, représentants et employés, de continuer à employer les dites étiquette ou marque actuellement en usage par la dite défenderesse ou aucune autre marque similaire à la dite, sur toute marchandise faite ou vendue par la défenderesse et de n'enfreindre en aucune manière la dite marque de commerce des demandeurs;

Condamne la dite défenderesse à rendre compte aux demandurs, dans les quinze jours de la date de ce jugement, de tout profit fait par elle sur marchandises portant la marque prétendue être une infraction aux droits des demandeurs, dans les prémisses et, à défaut de rendre ces comptes dans le dit délai, **Condamne** la défenderesse à payer et verser aux demandeurs, comme reliquat de compte, et, d'accord avec la dite confession de jugement, une somme de cinq cents dollars, avec intérêts et frais.

POURQUOI PERSONNE NE REPONDAIT

Un escamoteur donnait une représentation devant une assistance de gens de toutes les conditions, dans un des Etats prohibitionnistes.

"Je vais maintenant faire un tour, dit-il, pour lequel j'ai besoin d'un flacon de whisky d'une chopine."

Il y eut un silence de mort parmi l'assistance.

"Un de ces messieurs veut-il avoir l'obligeance de me passer une chopine de whisky?" Il n'y eut pas de réponse et l'escamoteur paraissait déconcerté.

"Evidemment, continua-t-il, dans une ville prohibitionniste, je n'aurais pas dû demander une telle chose une seconde fois. N'y a-t-il pas..."

"Etranger", dit un homme de haute taille en se levant lentement de son siège, "est-ce qu'une pinte ne ferait pas aussi bien l'affaire?"

"Mais certainement!. Je..."

Avant qu'il n'ait pu finir, l'assemblée généreuse s'était levée comme un seul homme, et s'avançait en corps, les mains chargées de pintes de whisky, vers la plate-forme.—[Ohio State Record].

LA VITICULTURE V

(Traduit du *Pall Mall Gazette*)

(*Suite et fin*)

Même pour les personnes qui n'y sont pas initiées, le sujet de la viticulture en général doit être intéressant, surtout la partie de la viticulture qui a trait à la production du champagne. Dans les numéros précédents de *Liqueurs et Tabacs*, nous avons parlé d'un nombre de points suffisants pour démontrer que dans la fabrication du champagne de la plus haute qualité, il y a une multiplicité de détails compliqués. Avant d'atteindre à la perfection, le fabricant doit exercer tous les efforts dont il est capable pour maintenir la réputation de sa marque. S'il lui était seulement possible de contrôler les soins donnés au champagne, quand ce vin a quitté son magasin, le fabricant pourrait arriver au point qu'il ambitionne. Toutefois, pour réaliser cela, il doit se fier aux consommateurs et là est une des plus grandes difficultés. Beaucoup des mesures de précaution prises pour assurer aux consommateurs le maximum de satisfaction, ont déjà été expliquées en détail, mais si l'on veut avoir la satisfaction la plus complète, il faut exercer le plus grand soin quand le vin est arrivé à destination.

Aussitôt après livraison, les bouteilles devraient être déballées avec soin et mises dans une bonne cave qui ne devrait pas être trop froide et devrait être exempte d'humidité. Les bouteilles doivent être empilées dans une position horizontale, car de cette façon, le bouchon est constamment submergé, ce qui l'empêche de se dessécher. Ce détail est un des plus essentiels, car si on laisse le bouchon devenir sec, il perd une partie de son élasticité et le gaz acide carbonique s'échappe. Il en résulte que le vin mousseux se transforme en un liquide presque insipide. Après que le champagne a été convenablement mis en cave, il devrait s'écouler au moins deux semaines avant qu'on ne goûte le vin, car pendant la période de transport, les mouvements inévitables auxquels il est soumis affectent la délicatesse exquise de son bouquet; mais ce bouquet est bientôt rétabli si le vin est laissé en repos pendant une quinzaine de jours.

Les connaisseurs savent parfaitement que le champagne s'améliore quand on le glace légèrement avant de le consommer, mais ce procédé ne doit s'appliquer qu'à l'extérieur de la bouteille. Sous aucun prétexte, on ne devrait mettre de la glace dans le champagne, car l'addition de l'eau, non seulement diminue le corps du vin, mais affecte aussi son bouquet; d'autre part, l'habitude de transvaser le vin d'une bouteille dans une autre n'est pas moins nuisible. Quand on ne peut pas se procurer de la glace, les bouteilles devraient rester dans la cave jusqu'à ce qu'on en ait besoin. Au cours d'un dîner, on observe fréquemment un certain nombre de personnes boire le champagne avec les gâteaux et le dessert, pratique qui est en violation directe avec les lois de la gastronomie, car les composés alcalins du vin rendent absolument impossible l'assimilation des desserts sucrés et des fruits. Quand le lendemain matin du jour où l'on a assisté à un grand dîner, l'estomac se trouve en mauvais état, le blâme en est attribué par erreur au champagne, à moins que le menu lui-même ne soit en défaut; mais si les consommateurs voulaient prendre connaissance eux-mêmes de ces détails, tels qu'ils viennent d'etre exposés, ils s'épargne-

Pour la Chasse

Le temps de la Chasse approche. On ne va jamais à la Chasse sans se faire accompagner par un Flacon de Gin. Hâtez-vous de renouveler votre approvisionnement de Gins Canadiens "Croix Rouge," "Club Old Tom," et "Colonial London Dry," les seuls dignes de relever les forces de nos courageux chasseurs.

MADE IN CANADA

GARDEZ VORE ARGENT EN CIRCULATION AU PAYS EN ACHETANT LES PRODUITS DU CANADA

Le "Croix Rouge"

Le "Club Old Tom"

Le "Colonial London Dry"

Sont Distilles au Canada

Boivin, Wilson & Cie, 520 RUE ST-PAUL MONTREAL

SEULS CONCESSIONNAIRES

raient beaucoup d'inconvénients et de malaises, étant donné bien entendu, qu'une marque de qualité renommée est choisie.

La concurrence acharnée que se font les fabricants de vin de champagne n'est pas moins vive là que dans toute autre branche de l'industrie, et tout le monde sait que ce facteur est grandement responsable de la détérioration de la qualité en général. C'est la marque la meilleure qui l'emporte sur les autres et, sous ce rapport, il est évident que les propriétaires du Dry Monopole ont de bonnes raisons de se féliciter. Ce commerce est établi depuis plus d'un siècle et il a rencontré des succès éclatants dès le début. Comme la majorité des entreprises colossales, cette maison a commencé avec des prétentions modestes et depuis qu'elle existe, ceux qui ont été successivement à sa tête n'ont pas cessé de faire des efforts pour maintenir et améliorer leur réputation.

Dans de telles conditions, la position proéminente que le champagne Dry Monopole de Heidsieck & Co. occupe dans tout pays civilisé n'est qu'un résultat naturel. La demande pour ce vin mousseux a pris de telles proportions que les immenses agrandissements faits à la maison, de temps à autre, n'ont pas suffi, et qu'il a fallu dernièrement faire de nouvelles extensions. Les plus récentes ont été faites dans des circonstances particulièrement heureuses. Dans un moment opportun, le bâtiment adjacent à l'établissement central, rue Coquebert, à Reims, a été mis en vente, et la maison Heidsieck l'a acheté. L'édifice nouvellement acquis contenait déjà les caves nécessaires et ainsi une grande économie de temps et de capital a été effectuée. Seul, un mur de craie séparait les deux bâtiments. Ce mur a été rapidement enlevé et quand les transformations nécessaires seront complétées, les caves formeront des galeries souterraines presque sans fin. La lumière électrique a été installée partout, et le courant d'électricité est fourni par un dynamo appartenant à la compagnie. Les murs et le plancher de la section qui contient la fabrique sont en mosaïque. L'effet de la machinerie brillante sur les planchers immaculés produit un tableau splendide. La maison possède aussi des caves à Ludes, qui sont situées sous le château pittoresque de Ludes. Elles sont reliées à la station de chemin de fer par une petite voie ferrée, qui est la propriété privée de la maison Heidsieck & Co. Cette magnifique résidence de campagne, quoique en parfait état de réparation, demeure inhabitée. Elle a une chapelle avec un magnifique terrain formé de splendides jardins avec des bosquets et des réserves pour le gibier à plumes; bien que cela n'ait aucune influence sur les vins situés dans les caves, la perfection avec laquelle le domaine est administré indique clairement que la pensée des propriétaires n'est pas accaparée uniquement par les détails des affaires. Un exemple de ceci, c'est l'achat récent qu'ils ont fait du moulin de Verzenay, qu'ils ont acquis pour empêcher un vandalisme possible. Le vieux moulin est un monument historique et est là depuis un temps immémorial. De son sommet, on a vue sur vingt-cinq villages et, en conséquence, sa conservation est très appréciée. Cette munificence, de la part des propriétaires du Dry Monopole fait qu'on les regarde avec affection et estime dans toute la province et, si on voulait raconter tous les dons qu'ils font de bon coeur, il faudrait des volumes et non pas seulement des colonnes. Les bureaux de la maison sont situés rue de Sedan, à Reims, et il est intéressant de remarquer qu'ils comprennent l'établissement d'origine, occupé par Florens Heidsieck, qui a fondé la maison en 1785.

LA LOI DES LICENCES DE QUEBEC

Comprenant tous les amendements à date

Titre et Application

SECTION IV

Des licences d'auberges

(Suite).

XXVI. En matière de confirmation de certificats de licences, la préférence doit, autant que possible, être donnée à ceux des requérants qui étaient porteurs de licence durant l'année précédente, soit pour les mêmes locaux soit pour d'autres, pourvu que, pendant le temps qu'ils étaient ainsi licenciés, ils se soient, dans l'opinion des commissaires, conformés à toutes les exigences de la loi.

Nonobstant les dispositions du premier paragraphe du présent article, la préférence doit être donnée, pour ce qui regarde les requêtes pour licences d'hôtels, aux locaux spécialement construits et aménagés pour servir comme hôtels, pourvu que ces hôtels contiennent vingt-cinq chambres à coucher ou plus.

Le paragraphe précédent de la présente section ne doit pas être interprété comme déclarant que la loi était antérieurement différente de la loi présentement édictée.

Sujet aux dispositions du premier alinéa du présent article pour ce qui regarde les auberges et les restaurants, la préférence devra, autant que possible et selon les circonstances, être donnée aux locaux occupés par des auberges ou des restaurants pendant l'année au cours de laquelle est faite la demande de confirmation du certificat, sauf dans les cas où le locateur demande au porteur de licence une augmentation de loyer ou refuse de renouveler le bail en sa faveur pour des raisons jugées insuffisantes par les commissaires des licences. (2 Ed. VII, chap. 13, sec. 5).

XXVII. Dans les cités de Montréal et de Québec, chaque fois qu'on s'est conformé aux exigences de l'article 108, et qu'il n'existe aucune objection contre le caractère personnel d'un requérant demandant une licence d'hôtel, les commissaires doivent confirmer le certificat de ce requérant tel que présenté.

XXVIII. Dans les limites de la cité de Montréal, telles qu'elles existaient le 1er janvier 1905, le nombre des licences d'hôtels et de restaurants est pour le présent limité à un maximum de quatre cents; dans la cité de Québec, à un maximum de cent cinquante pour l'année 1906-07 et à un maximum de 125 à partir du 1er mai 1907; dans le quartier de Saint-Henri, de la cité de Montréal, à un maximum de trente et une; dans le quartier de Sainte-Cunégonde, de la cité de Montréal, à un maximum de vingt-trois; dans la cité de Trois-Rivières, à un maximum de douze; dans la ville de Saint-Jean, à un maximum de douze; dans la cité de Valleyfield, à un maximum de dix; dans la cité de Saint-Hyacinthe, à un maximum de dix-huit; dans la ville de Maisonneuve, à un maximum de vingt-quatre; dans la ville de Lachine, à un maximum de neuf; dans la cité de Sorel, à un maximum de dix-huit; dans la ville d'Iberville, à un maximum de quatre et dans la cité de Hull, à un maximum de trente-quatre respectivement; mais en ce qui regarde la cité de Hull, ce nombre sera réduit, quand les porteurs de licence actuels cesseront leurs affaires, à un maximum de vingt; et ces nombres ne devront être excédés à l'avenir que lorsque la population des dites cités aura augmenté au point que l'augmentation du nombre des licences d'hôtels et de restaurants puisse être faite de telle manière qu'il n'y ait jamais plus qu'une licence de ce genre pour chaque millier d'âmes de la population de chacune des dites cités; et cette proportion devra être conservée par la suite.

La disposition du paragraphe immédiatement précédent concernant le maintien des licences dans le territoire des municipalités annexées est sujette à toute réduction générale qui peut être faite par la suite du nombre des licences dans les cités de Montréal et de Québec.

Dans le cas d'annexion à la cité de Québec ou à la cité de Montréal de quelque municipalité avoisinante, le nombre de licences en vigueur dans cette municipalité annexée, à la date de l'annexion, sera ajouté au nombre de

Les Scotch Whiskies DE Mitchell Bros. Ltd., DE Glasgow, ont des Rivaux,

Mais Aucun ne les Surpasse.

Special Reserve.

Extra Spécial Liqueur.

Greybeard Heather Dew.

Laporte, Martin & Cie.,

(Limitée)

72 à 78, rue St-Pierre, = Montreal.

licences fixé par le dit paragraphe pour chacune des cités de Québec et de Montréal; mais de telle manière que le nombre de licences ainsi en vigueur dans chaque telle municipalité annexée soit maintenu, après l'annexion, dans le territoire appartenant antérieurement à la municipalité.

Les dispositions du présent paragraphe s'appliquent aux quartiers St-Henri et Ste-Cunégonde de la cité de Montréal et à toutes autres municipalités annexées ou qui peuvent être annexées à l'une ou l'autre des dites cités de Québec et de Montréal. Vu la diminution du nombre des licences dans la cité de Québec à 125 à partir du 1er mai 1907, le droit sur ces licences sera augmenté proportionnellement de manière que le revenu total en provenant reste en tout temps le même qu'il était avant la réduction du nombre des licences.

XXIX. Le certificat pour l'obtention d'une licence, si tel certificat a été confirmé avant le premier mai d'une année, devient caduc si la licence n'est pas prise avant le trente juin; et, s'il a été confirmé après le premier mai, il devient caduc si la licence n'est pas prise dans les soixante jours suivant telle confirmation.

Dans les cités de Québec et de Montréal, les commissaires de licences peuvent, advenant la caducité du certificat, confirmer le certificat d'une autre personne de façon à former le nombre de licences fixé par l'article 28. (2 Ed. VII, chap. 13, section 6).

XXX. Sur chaque confirmation de certificat à l'effet d'obtenir une licence pour les cités de Québec et de Montréal, la somme de huit piastres est payée à la corporation de chacune de ces cités; et, quant aux autres corporations, une somme n'excédant pas vingt piastres, pour le même objet dans les limites de leur juridiction peut être demandée et reçue.

La disposition précédente n'enlève cependant pas aux cités et villes le droit qu'elles peuvent avoir en vertu de leurs chartes ou règlements.

XXXI. Les certificats exigés par cette loi sont déposés au bureau du percepteur du revenu de la province compétent, qui ne doit pas émettre de licence avant qu'il soit prouvé à sa satisfaction, que les sommes dues sur iceux en vertu de l'article 64 ont été payées.

XXXII. Nul conseiller municipal, s'il est en même temps brasseur, distillateur ou débitant de liqueurs enivrantes, ou maître d'une maison d'entretien public, ne doit signer le certificat mentionné dans l'article 11, sous peine d'une amende de vingt piastres pour chacune contravention.

XXXIII. Nul ne doit signer, sciemment, un tel certificat sans avoir qualité pour le faire, sous peine d'une amende de vingt piastres pour chaque contravention.

XXXIV. Les demandes de licence d'auberge en territoire non organisé doivent être soumises au trésorier de la province et sont sujettes à son approbation.

XXXV. Aucune des licences ci-haut mentionnées ne doit être accordée à un épicier ou à une personne tenant magasin ou boutique pour la vente d'épiceries, provisions, sucreries ou fruits dans une cité ou ville.

XXXV*a*. Dans toute cité ou ville constituée en corporation, dont le corps municipal ou le conseil confirme des certificats de licence en vertu de la présente loi, il ne sera pas loisible à ce corps municipal ou conseil de confirmer, dans une année de licence, un certificat pour la vente de liqueur enivrante dans un magasin, soit de détail, soit de gros, à moins que ce corps municipal, ou ce conseil n'ait préalablement confirmé, pour la même année de licence, au moins un certificat de licence d'hôtel si la confirmation de tel certificat est demandée. (5 Ed. VII, ch. 13, sec. 14).

Section V

Des transferts de licences

XXXVI. (1) Dans les cités de Québec et de Montréal, les formalités requises pour le transfert d'une licence sont les suivantes:

(*a*) Le requérant demandant le transfert d'une licence doit déposer entre les mains du greffier des commissaires de licences, une pétition demandant le transfert, signée par lui et par le porteur de la licence ou ses représentants légaux; et cette pétition doit être annexée à la formule ordinaire des demandes requises par les articles 11 et 12. Le requérant demandant le transfert doit de plus se conformer à toutes les formalités requises par l'article 37, et les commissaires des licences doivent prendre en considération la requête du cessionnaire et la confirmer ou la rejeter en la manière indiquée par l'article 25, concernant les demandes de certificats de licences.

(*b*) Pour ce transfert dans les cités de Québec et de Montréal, la taxe doit être de vingt-cinq piastres, payables en timbres qui sont apposés sur la formule de ce transfert, quand elle est demandée, et les commissaires de licences ne doivent prendre connaissance d'aucune telle requête non revêtue de ces timbres; si le transfert est accordé, une autre somme doit être payée en argent au percepteur du revenu de la province, comme suit:

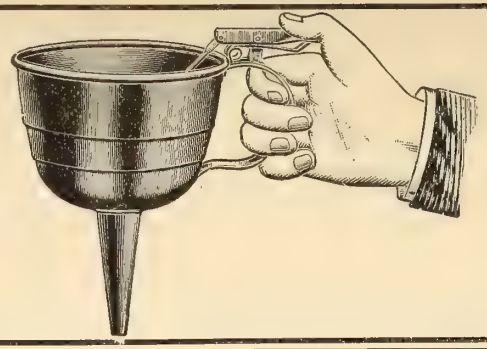
Dans la cité de Montréal, sur chaque transfert fait dans les douze mois de la date à laquelle le cédant avait d'abord obtenu la licence, cent pour cent du droit de licence et, sur chaque transfert d'une licence qui a été possédée par le cédant pendant plus d'une année, deux cents piastres. Mais quand le transfert est accordé par suite du décès du porteur de la licence, une somme de vingt-cinq piastres seulement doit être payée au percepteur du revenu de la province sur l'octroi du transfert; quand il est accordé par suite d'une cession judiciaire ou volontaire, dans un cas d'insolvabilité *bona fide*, il doit être payé une somme de $75 au percepteur du revenu de la province lorsque le transport est accordé; et dans le cas de compagnies à fonds social prenant leur licence au nom de leurs employés, chaque fois que ces compagnies transportent leur licence de l'un de leurs employés à un autre, le montant payable au percepteur, sur l'octroi de ce transfert, sera aussi de vingt-cinq piastres.

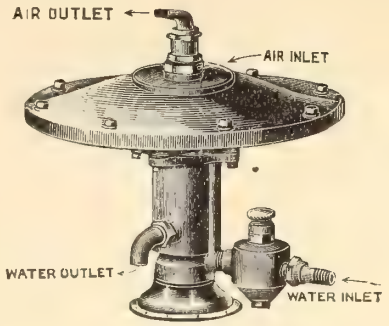
Dans la cité de Québec, sur chaque transfert fait dans les douze mois de la date à laquelle le cédant avait d'abord obtenu la licence, cent pour cent du droit de licence; sur chaque transfert d'une licence qui a été possédée par le cédant pendant une période variant d'un à trois ans, soixante-quinze pour cent du droit de licence, et, sur chaque transfert de licence qui a été possédée par le cédant pendant plus de trois ans, cinquante pour cent du droit de licence. Mais lorsque le transfert est accordé à cause de la mort du porteur de licence, il ne doit être payé qu'une somme de vingt-cinq piastres au percepteur du revenu de la province; lorsque le transfert est accordé par suite d'une cession volontaire ou judiciaire dans un cas d'insolvabilité *bona fide*, il doit être payé une somme de $50 au percepteur du revenu de la province lorsqu'il est accordé; et, dans le cas de compagnies à fonds social prenant leur licence au nom de l'un de leurs employés, chaque fois qu'une telle compagnie transporte sa licence de l'un à l'autre de ses employés, le montant à payer au percepteur, sur le permis de transfert, est aussi de vingt-cinq piastres.

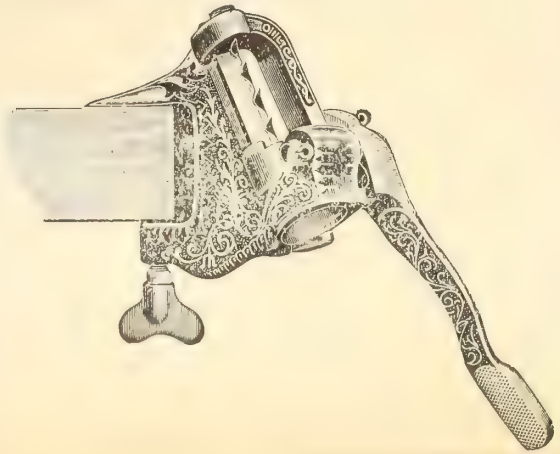
2. Dans tout endroit de la province autre que ceux ci-dessus mentionnés, si la personne munie de la licence quitte sa maison ou meurt avant l'expiration de cette licence, ses représentants, ou lui-même suivant le cas, peuvent la transférer à une autre personne. Sur chaque tel transfert la taxe suivante doit être payée au percepteur du revenu de la province:

a) dans toute cité, $50.

b) dans toute ville, $10.







NOUS SOMMES LES SEULS MANUFACTURIERS CANADIENS DE . .

Pompes à Bière,
et **Pièces de Pompes,**
Boites de Serpentin
et **Boites à Glace,**
Cabinets de Bars,
"Work Boards,"

Crachoirs,
Extracteurs de Bouchons,
et leurs Pièces,
Compresseurs de Citrons,
Vases a Eau Chaude,
Mesures en Cuivre,
Cuillères, Agitateurs, etc.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE DE FOURNITURES POUR BARS.

Nous réparons toutes sortes de Pompes à Bière.

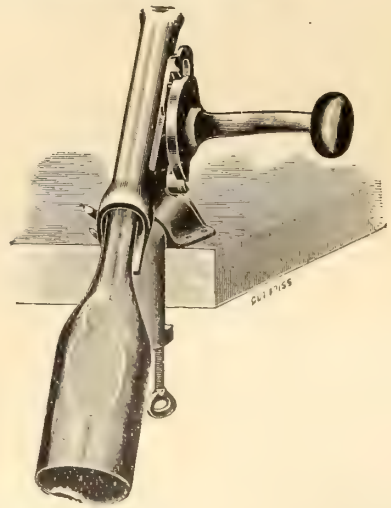
TÉLÉPHONE BELL: MAIN 3245.
TÉLÉPHONE DES MARCHANDS: 774.

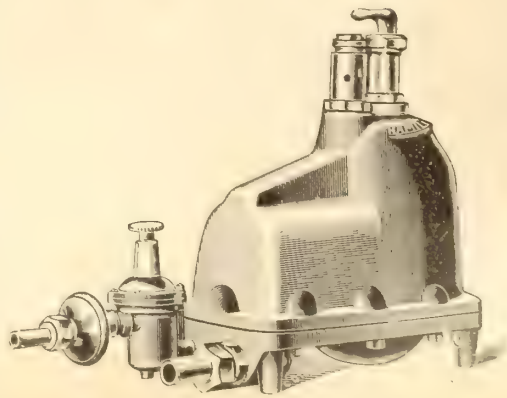
THE HAMILTON BRASS MFG. CO.

LIMITED.

327, rue Craig, Ouest,
MONTREAL.

Bureau Principal et Manufacture a - HAMILTON, ONT.





c) dans toute autre municipalité, $25.

3. Sauf dans le cas de cession de biens ou de décès de la personne licenciée, nul transfert d'une licence ne peut être fait avant quarante jours de la date de l'octroi de la licence par le percepteur du revenu de la province.

4. En cas de décès du porteur de licence ou de cession volontaire ou judiciaire, un délai de trente jours est accordé à ses héritiers ou représentants, ou au gardien provisoire ou au curateur de sa succession pendant lequel la licence reste en vigueur, pour leur permettre de demander un transport.

5. Le cessionnaire, dans tous les cas peut exercer tous les droits conférés par la licence à la personne à qui elle était originairement octroyée, dans la maison qui y est indiquée, ou, si la maison se trouve dans un territoire organisé de la province, dans tout autre local situé dans les limites de la municipalité, que le juge des sessions, le shérif du district de Québec et le greffier de la paix de ce district à Québec, ou les deux juges des sessions de la paix et le doyen des recorders à Montréal, ou la majorité d'entre eux, ou le conseil municipal dans toute autre municipalité, suivant le cas, approuvent, et qui est désigné dans le certificat dont il est parlé dans l'article 37. Mais, en cas de mort d'un porteur de licence ou d'une cession de biens en justice de sa part, le conseil municipal est obligé de donner la préférence à l'acheteur du fonds de commerce du porteur de licence et de transférer la licence à cet acheteur ou à la personne qu'il recommande—pourvu que cet acheteur ou la personne ainsi recommandée soit de bonne conduite et de bonne réputation,—pour le même local ou un autre local, si le propriétaire du défunt ou de celui qui transfert sa licence refuse d'accepter tel cessionnaire comme son locataire. (1 Ed. VII, chap. 11, sec. 3; 5 Ed. VII, chap. 13, sec. 15, 16 et 17).

XXXVII. Ce transfert n'a son effet que si le cessionnaire, dans le cas où la maison en question est située dans un territoire organisé, délivre au percepteur du revenu de la provinle certificat que le porteur de la licence était tenu lui-même de fournir; et, dans les cités de Québec et de Montréal, paie l'excédent du droit qui peut être exigible en conséquence de la difference du lover ou de la valeur annuelle, entre la maison occupée par le possesseur originaire de la licence et celle occupée par le cessionnaire.

Ce transfert doit être écrit au dos de la licence par le percepteur du revenu de la province, et le cessionnaire doit se soumettre à toutes les formalités auxquelles était obligé le requérant originaire.

Ce transfert doit être effectué, dans les trois mois qui suivent la mort du porteur de la licence ou son abandon de la maison, sans quoi la licence perd sa valeur.

XXXVIII. Les dispositions de cette loi, qui s'appliquent au transfert d'une licence d'une personne à une autre, s'appliquent également dans le cas où le porteur d'une licence désire changer de domicile et transporter sa licence dans une autre partie de la municipalité pour laquelle il l'a obtenue.

(A suivre).

MM. Motard, Fils et Sénécal, ont fait à l'exposition d'Ottawa, qui a pris fin le 15 septembre, un exhibit des plus remarqués. Parmi les produits de la maison mis en évidence, on remarquait les cognacs de la maison V. Fournier et Cie et les vins Phosphatés au Quinquina des RR. PP. Trappistes d'Oka.

MM. John Hope & Co., de Montréal, sont les seuls représentants au Canada pour les fameux whiskies irlandais de la maison E. et J. Burke, Ltd. Ces messieurs nous disent que, depuis quelques mois, la demande pour les whiskies irlandais a considérablement augmenté.

Personnel

—M. Louis F. A. Chamouton, délégué du service d'exportation de MM. Violet Frères, les propriétaires de la marque du Vin Apéritif Byrrh est actuellement au Canada où il compte voyager pendant trois mois.

La maison Hudon, Hébert et Cie, Ltée, a l'agence exclusive pour la vente du Byrrh au Canada.

Champagne Dry Monopole

Le Comité de la British Medical Association avait choisi spécialement le champagne Dry Monopole de Heidsieck & Co., pour le banquet qui a eu lieu à Toronto, le 23 août.

Aucun autre vin n'a été servi.

N. B.—Le champagne Dry Monopole de Heidsieck & Co. est le champagne de la plus fine qualité qui soit produit et commande le plus haut prix pour la qualité sur les marchés du champagne de l'univers.

MM. John Robertson & Son, Ltd., de Dundee, Ecosse, sont à la veille d'ouvrir une succursale à Winnipeg, pour la ventes de leurs Scotch Whiskies dans sais. L'augmentation considérable des ventes de leurs Ecotch Whiskies dans toutes les Provinces du Nord-Ouest nécessite la création d'un nouveau centre de distribution.

MM. D. Masson et Cie nous avisent que la demande pour les spiritueux en général est très active; ils remarquent un accroissement notable dans la vente de leurs spécialités bien connues, telles que les cognacs Marie Brizard; les Scotchs de la maison John Begg, distillateurs du fameux whisky "Lochnager" qui est fourni à la Famille Royale d'Angleterre; et les genièvres hollandais de MM. Van Dulken Weiland & Co., de Rotterdam.

Laporte, Martin & Cie, Ltée

MM. Laporte, Martin & Cie, Ltée, ont décidé de construire de vastes entrepôts qui répondent aux besoins de leur commerce sans cesse grandissant.

A cet effet, ils ont acheté du Séminaire de Montréal une importante propriété, située rue St-Paul s'étendant à l'arrière jusqu'à la rue William, et bornée d'un côté par la rue St-Henry et de l'autre par une ruelle. Cette propriété actuellement occupée par diverses maisons de commerce, était autrefois l'ancien Collège de Montréal.

Le nouvel édifice dont les travaux commenceront vers le 1er mai 1907, aura ses quatre faces entièrement dégagées; les voitures de livraison pourront circuler tout autour de la bâtisse. La façade principale sera sur la rue St-Paul et aura une largeur de 70 pieds; la bâtisse aura une profondeur de 150 pieds sur la rue St. Henry ainsi que sur la ruelle et sera suivie d'une cour. La partie située entre la cour et la rue William, en partie louée à d'importantes maisons de gros faisant le commerce de beurre et de fromage restera telle qu'elle est actuellement. La nouvell bâtisse aura 6 étages avec un soubassement ou une cave et, une fois construite, elle couvrira une superficie d'environ 60,000 pieds.

La nouvelle construction dont le coût est évalué de $55,000 à $60,000, sera aménagée de la façon la plus moderne et permettra à MM. Laporte, Martin & Cie, Ltée, d'assurer avec toute la promptitude voulue l'exécution des commandes. Elle sera supérieurement éclairée, car elle recevra la lumière de quatre côtés différents. Toutes les précautions contre le feu seront observées et, de ce fait, on peut estimer que la maison fera une économie d'environ $3,000 sur le montant des primes d'assurance.

Quant au site, il eût été difficile de mieux choisir, car la maison Laporte, Martin & Cie, Ltée, sera à proximité de la gare Bonaventure et des bureaux du Grand-Tronc et en plein centre du commerce de beurre et de fromage et de celui des fruits.

L'exécution des plans a été confiée à M Jos. Sawyer, un jeune architecte de talent qui s'est inspiré de maintes idées pratiques que lui ont suggérées MM. H. Laporte et Jos. Ethier qui, pour cet objet, ont tout dernièrement visité plusieurs grands entrepôts d'épiceries des principales villes américaines.

M. Bernard et Laporte ont tout récemment fondé à Montréal, un commerce de gros d'importation de vins et liqueurs. Ces messieurs connaissent cette branche à fond. M. J. H. Bernard s'est occupé, en France, du commerce des vins pendant une dizaine d'années, tandis que M. J. O. Laporte est un des représentants les plus connus dans cette ligne; il a voyagé pendant près de quinze ans pour plusieurs des plus importantes maisons de Montréal.

Entre autres marques bien connues, MM. Bernard & Laporte représentent les maisons suivantes au Canada:

MM. Lucien Foucauld et Cie, de Cognac; MM. Alex. Ferguson & Co., distillateurs de whiskies Ecossais; la maison Victor Clicquot, vins de champagne, de Reims, France; J. et W. Nicholson, distillateurs de Old Tom & London Dry Gins, etc., etc.

Les bureaux de MM. Bernard & Laporte sont situés en plein centre des affaires, aux Nos 253 et 255 rue St-Paul, Montréal.

Brandy une Etoile

DE

HENNESSY

Un Brandy exceptionnellement fin, à bas prix. C'est un alcool de pur raisin — avec un bouquet bien développé—et chaque bouteille est garantie avoir six ans d'âge. . . . . .

Un brandy splendide à servir dans un bar — convenant particulièrement pour " Brandy et Soda." . . . . . .

PROCUREZ-VOUS LES PRIX

— DES —

High Wines

ET DE

l'Alcool Standard

(E. W. Parker — Montreal)

Un alcool neutre, incolore, convenant à tous les usages. Garanti par le Gouvernement Canadien avoir mûri en entrepôt pendant deux ans.

GILLESPIES & CO.,

MONTREAL.

Agents vendeurs.

DERNIERES NOUVEAUTES EN BOISSONS MELANGEES

Granby Special

Dans un verre ordinaire à mélanger les boissons, écrasez un quartier de citron, 3 pincées de sel de table, ajoutez assez de whisky pour faire un verre ordinaire, agitez bien et servez.

Punch Iron Brew

Dans un grand verre à bière, mettez quatre gouttes de jus de citron, 1-2 verre de clairet, un jaune d'oeuf et de la glace en morceau. Agitez bien, remplissez avec de l'Iron Brew. Servez dans le même verre avec des pailles.

King Edward Shake

Dans un grand verre à bière à moitié plein de glace écrasée, mettez le jus d'un demi-citron, une cuillérée à thé de sucre en poudre, un demi-verre à vin de vermouth, un oeuf entier. Agitez comme il faut, retirez la glace, râpez un peu de muscade sur le dessus et servez.

Cocktail Lady's Dutch Soda

Un demi-verre pony de bière, quelques gouttes de jus de citron, deux ou trois gouttes d'angostura, deux tranches d'orange, une bouteille de soda, remplissez un verre à limonade à moitié plein de glace fine, agitez comme il faut et servez avec une paille.

Le Calmant Humphrey

Pendant que le mercure à Washington oscillait entre 95 et 100 degrés, le quartier maître général Humphrey a mis au point un breuvage connu maintenant sous le nom de "Calmant Humphrey" et voici en quoi il consiste:

Prenez un verre long et écrasez dedans un citron entier, mettez-y un morceau de glace, versez-y du rhum (de Santa-Cruz ou de la Jamaique, comme vous le préférerez) remplissez le verre avec le meilleur ginger ale que vous pouvez vous procurer. Quand le mélange est bien froid, prenez le calmant.

Punch Chaud au Whisky Irlandais

Dans un verre ordinaire de bar, versez un verre à vin de whisky irlandais, deux verres à vin d'eau bouillante, deux morceaux de sucre. Dissolvez le sucre dans un verre à vin de l'eau bouillante, versez-y alors le whisky, ajoutez ce qui reste d'eau et mettez dans le tout un petit morceau de zest de citron. Rincez le verre dans l'eau chaude.

Pour cinq personnes

Pelez et coupez en tranches fines un ananas mûr, dans un bol de verre. Ajoutez-y le jus de deux oranges, 1-4 de pinte de sirop de framboise, 1-4 de pinte de marasquin, 1-4 de pinte de vieux genièvre, une bouteille de vin mousseux de la Moselle et environ une livre de glace en petits morceaux; mêlez, ornez de fruits de la saison et servez dans des coupes.

LA RECOLTE DU HOUBLON

La récolte du houblon est commencée dans la vallée de Sacramento et dans d'autres sections des Etats-Unis qui en produisent. La récolte sera abondante partout, d'après ce que l'on dit, et tous ceux qui demandent du travail dans les houblonnières sont embauchés, dit "California Fruit Grower."

"Les prix promettent d'être plus élevés que l'année dernière, en raison de la récolte déficitaire en Europe. La récolte de l'Orégon est plus faible qu'on ne pensait au commencement de la saison. A un moment, on prédisait qu'elle s'élèverait à 140,000 balles, à cause surtout de l'augmentation de la surface cultivée, augmentation qui est d'environ 10 pour cent. Mais le manque de pluie a eu pour effet de réduire le rendement et on estime maintenant que la récolte de l'Orégon variera de 100,000 à 120,000 balles.

La récolte en Angleterre est, dit-on, grandement endommagée par les attaques des insectes et le "London Times" dit que la moyenne de la récolte dans un certain nombre de districts est de 60.5. Cela donnerait à la Grande-Bretagne une récolte inférieure de 21,000,000 de livres à celle de 1905. Toutefois d'autres autorités ont des vues plus optimistes. La récolte allemande est aussi en déficit. Ces circonstances venant s'ajouter à la bonne récolte de Californie promettent de faire de 1906 une année profitable pour les cultivateurs de houblon de la Californie.

Les prix ont maintenant une tendance à la hausse. Des rapports de Santa Rosa disent que des ventes ont été faites à 20 cents, mais que les cultivateurs ne sont pas pressés de vendre à ce prix, pensant que le prix du houblon dépassera ce chiffre.

On a payé 16 cents sur le marché de Portland, ce chiffre constitue une avance de trois cents sur le prix qui avait cours auparavant, résultat de la demande soudaine de l'est. Un contrat a été fait dernièrement à Woodburn pour 10,000 livres de houblon à 20 cents.

M. Joseph Harris, le représentant à Salem de Benjamin Schwartz & Sons, a dit, dans une interview:

"Les derniers câblogrammes reçus par notre maison estiment la récolte de houblon en Angleterre à 285,000 quintaux et la récolte continentale à 580,000 quintaux. L'année dernière, l'Angleterre a produit 695,000 quintaux et le continent, 1.260,000. Cela fait ressortir, pour cette année, un déficit de 1,090,000 quintaux, ou 655,000 balles américaines. On dit que les brasseurs étrangers ont un fort surplus provenant de l'année dernière. Cela peut être le cas pour quelques-uns d'entre eux, mais les deux tiers des brasseurs font leurs achats au jour le jour et ceux-ci demanderont leur approvisionnement à l'Amérique. J'ai confiance que les exportations américaines s'élèveront à 100,000 balles. D'où viendra ce houblon? L'approvisionnement de l'Amérique s'affaiblit de jour en jour et les consommateurs étrangers ou les consommateurs américains éprouveront des mécomptes."

BIERE POUR NOBLES HERITIERS

La comtesse de Suffolk, autrefois miss Nannie Leiter, de Chicago, a adopté un genre lancé par le roi Edouard et est devenue un "brasseur amateur." De ses propres mains, elle a brassé dernièrement une cuve de bière, dont le contenu est déposé dans les caves de Mamelsbury pour y arriver à mâturité, époque à laquelle il sera soutiré pour elle et pour son fils et héritier, le vicomte Andover, quand il sera majeur.

La mode de faire de la bière qui devra attendre la majorité d'un héritier en bas âge a été inaugurée, il y a trois ans, par le roi Edouard, lors de sa visite à la brasserie de Lord Burton, à Burton-on-Trent; le roi a brassé la bière qui sera soutirée quand le prince Edouard, le fils aîné du Prince de Galles, sera majeur.

Il y eut une intéressante cérémonie quand le comte et la comtesse de Suffolk arrivèrent à la vieille brasserie de Mamelsbury. Le maire de Mamelsbury, Thomas Reed, qui est un des directeurs de l'établissement, reçut le comte et la comtesse et les conduisit vers la cuve de brassage.

La comtesse commença l'opération en faisant couler le liquide, tandis que le comte répandait le grain broyé.

Le maire Reed expliqua avec soin à la comtesse le procédé de la fabrication de la bière. Le malt destiné à la bière du jeune vicomte avait été spécialement préparé avec du houblon spécialement choisi.

La mère du jeune vicomte étant originaire de Chicago, du houblon d'Amérique avait été employé en partie.

Au bout de six mois, le tonneau contenant cette bière sera transporté à la demeure ancestrale des Suffolk, Charlton Park, où il restera jusqu'à ce que la bière soit clarifiée; cette dernière sera alors transvasée dans un tonneau spécial, qui sera fermé hermétiquement et scellé et ne sera ouvert qu'à la majorité du vicomte.

Nous attirons l'attention des lecteurs de "Liqueurs et Tabacs" sur l'annonce de la Freyseng Cork Co., Ltd., 655-661 rue St-Paul, Montréal. En dehors des lignes complètes de bouchons et de fournitures pour emboutilleurs, cette compagnie a toujours dans ses magasins ce qu'il y a de plus nouveau et de plus perfectionné en fait d'extracteurs de bouchons automatiques.

Fondé en 1842

L'établissement le plus Moderne
DU CANADA

L. CHAPUT, FILS & CIE

Représentant les Maisons suivantes

HAUTEMENT RECOMMANDÉES :

LOUIS ROEDERER	Reims	CHAMPAGNE
DUBONNET & FILS	Paris	VIN TONIQUE ET APERITIF
BOULESTIN & CIE	Cognac	FINES EAUX-DE VIE
STORMONTH TAIT & CO.	Oporto	VINS d'OPORTO
MANUEL GAMBOA RAMIREZ	Jerez & Londres	VINS SHERRIES, Secs et Sucrés
JAMES AINSLIE & CO	Leith & Glasgow	WHISKIES ECOSSAIS
GONZALEZ STAUB & CIE	Cognac	BRANDIES
E. MARTINAZZI & CO	Turin & Milan	VERMOUTH
SOCIÉTÉ ANONYME DES SOURCES ST-LOUIS	à St-Yorre près Vichy	EAU MINERALE "TREFLE ROUGE"
PABST BREWING CO.	Milwaukee, E. U,	LAGER BEER
J. & J. McCONNELL	Belfast	WHISKIES IRLANDAIS
P. HOPPE.	Schiedam	GENIEVRE HOLLANDE
AUDINET & BUHAN	Bordeaux	CLARETS ET SAUTERNES
L. A. PRICE	Bordeaux	BIGARREAUX & LIQUEURS
JAMES L. DENMAN & CO	Glasgow	WHISKIES ECOSSAIS
DE NEUVILLE & CIE.	St-Hilaire, France	SAUMUR Blanc Mousseux

Nous avons le plus grand assortiment de Vins et Liqueurs, Futs et Bouteilles.

PRIX SPECIAUX AU COMMERCE.

Nous donnerons avec plaisir des Echantillons de ces marchandises a ceux qui nous en feront la demande.

L. CHAPUT, FILS & CIE

Importateurs en Gros

2, 4, 6 et 8 rue De Bresoles, - MONTREAL

L'EAU DE SELTZ — SON HISTOIRE

L'eau carbonatée, communément appelée eau de Seltz [soda water] a été fabriquée pour la première fois par un chimistre français, M. Venel, en mélangeant de la soude et de l'acide muriatique avec de l'eau dans une bouteille ordinaire en verre.

L'acide carbonique ou bioxyde de carbone aurait été découvert par Paracelse, vers 1520, suivant les uns; d'autres attribuent sa découverte au savant Van Helmont. Il est certain que Van Helmont fit des expériences avec de l'acide carbonique dès le commencement du dix septième siècle et que c'est lui qui appliqua le premier le terme "gaz" à cet acide et à d'autres fluides élastiques ressemblant à l'air par leurs propriétés physiques.

Lavoisier, qui fut le premier à déterminer les propriétés chimiques de cette substance, lui donna le nom d'acide carbonique.

En 1767, Priestley carbonata de l'eau en l'agitant dans deux vaisseaux contenant une couche de bioxyde de carbone. Bergen, un chimiste suédois, produisit en 1770, du gaz acide carbonique, au moyen de craie et d'acide sulfurique et inventa un appareil générateur. Toutefois on peut dire que c'est Priestley qui inventa l'eau de Seltz.

Les expériences de Priestley et d'autres chimistes n'eurent pas de résultats commerciaux. Ce n'est qu'en 1810 qu'un brevet d'invention fut accordé à Simmons et Rundell, de Charleston, S. C., pour un appareil à charger l'eau d'acide carbonique. Ces expérimentateurs firent, toutefois, peu de progrès. La fontaine à soda est originaire de New-York. C'est là que John Matthews commença en 1831 la fabrication de l'eau de Seltz et d'appareils à eau de Seltz, et il peut être appelé le créateur de l'eau de Seltz, telle que nous la connaissons aujourd'hui.

Matthews fabriquait des générateurs en fer fondu, doublés de plomb, dans lesquels le gaz acide carbonique était produit par l'action de l'acide sulfurique sur de la poussière de marbre; le gaz se purifiait en traversant l'eau d'une chambre de purification, puis était conduit à des récipients en fer fondu, doublés d'étain. Là, le gaz se combinait avec l'eau en agitant celle-ci.

L'appareil de Matthews pour la livraison de l'eau de Seltz était simplement un tube de soutirage se projetant au-dessus d'un comptoir, au-dessous duquel était une fontaine en fer encastrée dans de la glace. Plus tard, le réservoir et le tube furent reliés par un petit serpentin placé dans une boîte grossière contenant de la glace. Les sirops étaient tenus sur le comptoir dans des bouteilles en verre. C'est cet appareil primitif qui donna naissance à la fontaine à soda.

Les bouteilles de sirop furent ensuite montées sur des supports et, plus tard encore, elles furent placées renversées dans des anneaux sur une dalle de marbre; une soupape intérieure fixée à l'extrémité d'une tige sortant par une ouverture pratiquée à la partie supérieure de la bouteille renverée, arrêtait l'écoulement du liquide. Telle est l'origine du système moderne des récipients pour sirops. Le générateur de Matthews perfectionné a été employé continuellement depuis son invention et les fabricants d'eau de Seltz ont généralement adhéré à l'emploi de la poudre de marbre et de l'acide sulfurique pour la production du gaz.

En 1844, A. D. Puffer, de Boston, commença à fabriquer des fontaines à soda et, à peu près vers la même époque, A. J. Morse, également de Boston, se mit aussi de la partie. Puffer inventa et fit breveter le premier appareil réfrigérant, et Morse inventa un générateur vertical en cuivre pour les fontaines de distribution ainsi que des fontaines ou réservoirs en cuivre portatifs. En 1847, William Gee, de New-York, un apprenti de Matthews, entreprit cette fabrication pour lui même. Au cours de sa carrière, Gee inventa et fit breveter le tuyau de soutirage à double révolution, un robinet de fermeture pour générateurs et beaucoup d'autres mécanismes utiles et ingénieux. La plupart de ses brevets furent achetés plus tard par Matthews.

Un Anglais, G. D. Dows, de Boston, fit breveter le premier appareil en marbre.

Il débuta dans les affaires en 1854. Son appareil se composait d'une boîte en marbre blanc, d'un serpentin réfrigérant, de récipients en métal pour les sirops et d'un grossier instrument à fragmenter la glace.

Les sirops étaient tirés dans un goblet rempli de glace pilée en partie. Le tube de soutirage était muni d'une extrémité en caoutchouc. L'eau de Seltz était d'abord soutirée dans une bouteille appuyée fortement contre le caoutchouc, puis versée dans le verre contenant le sirop et la glace. Plus tard, Dows se débarrassa de cette méthode primitive et gauche, par l'invention du tube de soutirage à double courant. Ce perfectionnement important marqua une époque dans l'évolution de la fontaine à soda.

En 1863, James Y. Tufts, de Boston, inventa et fit breveter un appareil qu'il appela "Arctic" et qui commença bientôt à devenir populaire. Cet appareil était la fontaine la plus perfectionnée de l'époque, son amélioration principale consistant en cylindres réfrigérants en métal qui produisaient du soda si froid qu'on pouvait se dispenser de glace. Tufts publia en 1864 son premier catalogue d'appareils à faire l'eau de Seltz. Dans cette même année, Puffer lança son tube de soutirage à combinaison "magic", au moyen duquel le soda et les sirops sortaient par le même orifice. Ce système eut de la vogue en son temps.

Vers 1832, la maison Lippincott commença à Philadelphie la fabrication de l'eau de Seltz; ce n'est que longtemps après qu'il y adjoignit celle des fontaines à soda. Vers l'année 1860, E. Bigelow, de Springfield, Mass., fabriquait un appareil du système réfrigérant "wonder", alors célèbre, lequel, lors de la faillite de Bigelow, fut acheté par la maison Matthews et, avec des perfectionnements, a toujours été employé par elle depuis.

Joseph Hindermeyer, de Philadelphie, fabriqua de bonne heure des fontaines à soda et inventa un robinet spécial pour les sirops, qui est encore employé par la plupart des fabricants.

Tufts fut le premier à abandonner le réservoir carré en marbre blanc, et introduisit en 1869 le genre "cottage". Les marbres de couleur, Tennessee et Vermont furent employés pour la première fois dans son appareil.

En 1873, le premier appareil à soda chaud fut breveté et, un an après, la première fontaine en acier fut brevetée par la maison Matthews. Cette fontaine en acier constituait un grand progrès sur les réservoirs en cuivre et en fer fondu alors en usage.

Le gaz liquide ne faisait pas de meilleure eau de Seltz que les anciens générateurs. Le soda n'était pas plus uniforme, l'eau n'était pas plus saturée qu'avec le gaz. Le gaz liquide ne l'emportait sur le générateur qu'au point de vue de la commodité. Dans la fabrication de l'eau de Seltz par le distributeur, il y avait encore bien à désirer.

C'est pourquoi l'appareil à carbonater fut créé.

De 1885 à 1890, il fut fait de nombreuses expériences avec ces appareils et, de 1890 à 1895, ces machines se virent en grand nombre sur le marché. Les premières, toutes rudimentaires qu'elles fussent, répondaient à un besoin réel. Auparavant, comme il a été expliqué plus haut, l'eau était chargée de gaz dans des fontaines où l'eau et le gaz étaient admis séparément. Ces fontaines étaient de deux sortes: fontaines à demeure dans lesquelles le gaz était mélangé avec l'eau au moyen de palettes ou agitateurs; fontaines portatives dans lesquelles le mélange s'opérait en agitant le récipient.

Tous ces appareils à carbonater offraient de grandes différences entre eux. Dans quelques-uns, l'eau était répandue sur le gaz; dans d'autres, c'est le gaz qui passait à travers l'eau; dans d'autres, encore, l'eau et le gaz étaient pompés à la fois par des tuyaux étroits; dans un quatrième genre, le mélange se faisait dans de larges récipients. Mais dans tous, le but principal était de diviser le gaz ou l'eau en très petites particules, de sorte que chacune pût être absorbée.

Cette Marque Célèbre
Mise en

Pintes, Chopines, ½ Chopines et ½ Flasks "Book"

EST EN VENTE DANS LE MONDE ENTIER

C'est la Quintessence même du
Seigle et du Blé d'Inde mélangés.

FABRIQUE PAR

J. P. WISER & SONS, LIMITED.

Prescott, Ontario.

"NEW-YORK." "CANADA."

1847

MÉDAILLES D'OR
EXPOSITIONS
UNIVERSELLES
PARIS 1889
&
PARIS 1900

MEMBRE DU JURY
EXPOSITIONS
UNIVERSELLES
St-LOUIS 1904
&
LIEGE 1905

LUCIEN-FOUCAULD & CO.

COGNAC.

Seuls Agents pour le Canada :

BERNARD & LAPORTE,

253 et 255, rue Saint-Paul,

MONTREAL.

Law Young & Co.,

MONTREAL.

CHAMPAGNE . . . . POMMERY

Le Vin pour lequel les plus hauts prix sont payés en Grande-Bretagne et en France.

Absinthe	**Pernod Fils.**
Ale & Stout	**Daukes & Co.**
Bénédictine	**Benedictine Co.**
Bourgognes	**Bouchard père et fils.**
Brandy	**Renault & Co.**
Cherry Whisky (The Original)	**Fremy's**
Claret et Sauterne	**Nathl. Johnston & Sons.**
Crême Cacao Chouva	**A. Droz & Cie.**
Gin de Hollande	**T. H. Henkes.**
Gin London Dry	**"Gordon's."**
Ginger Ale Anglais	**"Schweppes."**
Lime Juice	**L. Rose & Co.**
Liqueurs	**Marie Brizard & Roger.**
Madère	**Leacock & Co.**
Soda Anglais	**"Schweppes."**
Stout	**Wheeler & Co.**
Tarragone	**Louis Quer.**
Vermouth Italien	**Freund, Ballor & Co.**
Vin de Lisbonne	**Sarano & Co.**
Vin de Malaga	**Crooke Bros.**
Vins de Porto et Sherries	**Sandeman & Co.**
Vins de Porto et Sherries	**"Mackenzie."**
Vins du Rhin et Moselle	**Koch Lauteren & Co.**
Whisky Ecossais	**"Kilmarnock."**
Whisky Irlandais	**Dublin Distillers Co.**

On trouva bientôt que l'appareil à carbonater faisait trois choses:

1o Il produisait une eau de Seltz meilleure et plus pétillante que le générateur; 2o Il donnait un produit plus uniforme; 3 Il économisait le gaz.

Ces immenses avantages mirent au premier plan ces appareils. Les machines primitives mues à la main furent remplacées par des machines actionnées par la force hydraulique ou l'énergie électrique.

Les perfectionnements se succédèrent rapidement et maintenant nous avons une machine absolument automatique, fournissant une quantité adéquate et constante d'eau carbonatée uniformément à environ 97 pour cent; cette machine, une fois reliée à une source d'eau, ne demande aucune surveillance, pas même de graissage et on n'a besoin de s'en approcher que pour lui fournir de nouveaux réservoirs de gaz. Ces immenses progrès se sont accomplis en grande partie dans l'espace de dix années.—[National Druggist].

LES MEILLEURES EAUX-DE-VIE

Traitant cette question, un homme d'une grande compétence, M. Laporte-Bisquit, écrivait récemment:

"L'affirmation que la meilleure eau-de-vie est celle qui est produite par la distillation du jus du raisin susceptible de donner le meilleur vin est complètement erronée. Naturellement, on peut produire de l'eau-de-vie avec tous les vins, français ou étrangers, mais le produit de la distillation d'un vin a la caractéristique et le goût particuliers à ce vin. Par exemple, en France, l'eau-de-vie des régions de l'Armagnac ou de la Bourgogne, bien qu'elle ait été faite avec les plus grands soins et dans les meilleurs alambics mis en usage dans les Charentes, aurait une saveur spéciale et un fort bouquet tout à fait différents de ceux de nos eaux-de-vie de Cognac, qui sont très franches et très fines comme arôme. Il en est de même des eaux-de-vie faites avec des vins espagnols, algériens, californiens.

"Nous savons bien que nos vins blancs [qui sont les seuls vins pouvant donner de la bonne eau-de-vie] sont très inférieurs comme vins aux vins blancs de Bourgogne, de Sauternes ou de la Champagne, mais aucun de ces grands vins ne produirait une eau-de-vie comparable à l'eau-de-vie de Grande Champagne, ni même aux deuxième ou troisième crûs de Cognac.

"Il y a plusieurs années, on a fait l'expérience de distiller du Château Yquem [qui est peut-être le meilleur vin blanc du monde], et le résultat en a été un méchant spiritueux manquant de corps et de saveur.

"Une autre preuve que le meilleur vin ne produit pas la meilleure eau-de-vie résulte de ce fait que les vins du district de la Grande Champagne, qui fournit l'eau-de-vie de Cognac la plus réputée, sont très inférieurs comme vins à plusieurs vins des districts de la Charente-Inférieure, qui ne produisent qu'une qualité d'eau-de-vie moindre."

La conclusion forcée de tout ceci, ajoute le "Moniteur des Eeaux-de-vie" de Cognac, est qu'il y a dans les raisins quelque chose de particulier, dû au sol et au climat des Charentes, et qui ne se trouve pas dans les raisins de n'importe quelle autre région vinicole, française ou étrangère, et que ce 'quelque chose" que la distillation fait ressortir, constitue la supériorité de l'eau-de-vie de Cognac, qui sera toujours sans conteste le roi des spiritueux extraits du vin, comme les grands vins expédiés de Reims ou d'Epernay resteront les rois des vins mousseux.

Par suite d'une très forte demande pendant toute la saison d'été pour le **Gordon's Dry Gin**, il y a eu durant le mois d'août une disette momentanée de ce genièvre si populaire. MM. Law, Young & Co., les agents au Canada des distillateurs de ce gin viennent d'en recevoir une quantité considérable de caisses.

MM. Walter R. Wonham & Sons nous informent que les affaires pour l'automne s'annoncent comme devant être de premier ordre. Ces messieurs ont pris d'excellentes commandes d'importation pour les Scotchs **"Old Mull"** ainsi que pour les cognacs **Bisquit Dubouché.**

MM. John Robertson & Son, Ltd., viennent de recevoir une consignation importante de leurs whiskies en caisses et en fûts. Ils sont actuellement en position de remplir toutes les commandes pour les approvisionnements d'hiver.

MM. S. H. Ewing & Sons, 6 rue King, Montréal, ont constamment en magasin un assortiment complet de capsules pour l'embouteillage, dans toutes les grandeurs et toutes les couleurs. Ces capsules sont fabriquées par les manufacturiers les plus en renom de l'Europe.

MM. Freyseng Cork Co., Ltd., viennent de recevoir un assortiment complet d'extracteurs de bouchons **"Crown"**. MM. les hôteliers trouveront dans cette maison des extracteurs automatiques s'adaptant au comptoir ainsi que des extracteurs portatifs.

MM. J. M. Douglas & Co., agents au Canada pour les whiskies Ecossais de la marque bien connue de **"Dewar"**, nous informent que les ordres d'importation placés cette année pour le commerce d'automne ont été les plus considérables qu'ils aient jamais reçus. La popularité de ce Scotch excellent augmente chaque année.

Nous recommandons aux lecteurs de "Liqueurs et Tabacs" qui veulent se procurer de véritables bières anglaises en fûts ou en bouteilles, de s'adresser à MM. S. B. Townsend & Co., de Montréal, qui ont la représentation au Canada pour les Ales de la célèbre marque **Bass.**

REVUE GENERALE

MM. Jonh Hope & Co nous avisent que les affaires ont été des plus actives pendant la saison d'été. Il y a eu surtout une demande remarquable pour les gins de toutes sortes. Les affaires d'automne promettent d'être également satisfaisantes; les commandes venant du Nord-Ouest ont augmenté dans de très fortes proportions.

* * *

M. E. R. Carroll, gérant de la Hamilton Brass Mfg Co., Ltd, nous avise que les affaires ont repris avec beaucoup d'activité. Plusieurs des principaux hôtels de Montréal font faire en ce moment des travaux très importants.

* * *

M. A. O. Fiset nous informe que les affaires ont beaucoup repris depuis quelques semaines; les hôteliers placent de bonnes commandes pour les cognacs et les gins.

* * *

M. D. J. Rattray et d'autres capitalistes viennent d'acquérir une part prépondérante [controlling interest] dans la maison Wm Farrell & Co, Ltd. Par suite, la direction de cette maison a complétement changé, M. D. J. Rattray a la gérance de la maison. Toutefois, M. D. J. Rattray reste, comme par le passé, le chef de la maison D. J. Rattray & Sons, négociants-commissionnaires à Montréal, dont les intérêts sont complètement séparés de ceux de la maison Wm Farrell & Co Ltd.

* * *

MM. S. H. Ewing & Sons, nous avisent que les affaires sont actives. Le commerce de l'Automne a fort bien débuté chez les embouteilleurs et chez les brasseurs qui placent par conséquent de fortes commandes.

* * *

MM. J. M. Douglas & Co nous disent que les affaires pour l'automne s'annoncent comme devant être très actives. Les ordres d'importation placés pour cette saison dans la ligne des vins et liqueurs ont été plus forts cette année qu'ils ne l'ont jamais été.

* * *

M. Otto Zepf, directeur-gérant de MM. Freyseng Cork Co, Ltd, de Montréal, nous rapporte que les manufacturiers de boissons gazeuses, ainsi que les embouteilleurs de bière, viennent de terminer la meilleure saison d'été qu'ils aient jamais eue. Il en est résulté une demande énorme pour toutes les fournitures employées dans l'embouteillage.

D'après les apparences actuelles on s'attend également à une excellente saison d'automne.

SCOTCH WHISKY

JOHN BEGG

DEPUIS 60 ANS LE SCOTCH WHISKY DE JOHN BEGG EST FOURNI DANS TOUS LES PALAIS ROYAUX. PENDANT PRES DE 60 ANS JOHN BEGG A OBTENU PAR BREVETS ROYAUX LE TITRE DE FOURNISSEUR DE LA COUR ROYALE. QUE DIRE DE PLUS EN FAVEUR DU SCOTCH WHISKY DE JOHN BEGG?

OFFREZ-LE A VOS CLIENTS, C'EST UN BREUVAGE DE ROI.

D. MASSON & CIE, Agents, = Rue St=Paul, Montreal.

Bernard & Laporte

IMPORTATEURS ET AGENTS A COMMISSION
DE VINS ET LIQUEURS.

SEULS AGENTS AU CANADA DE:

ALEX. FERGUSON & CO.
GLASGOW, ECOSSE.
(Scotch Whiskies)

LUCIEN FOUCAULD & CO.
COGNAC, FRANCE.
(Brandies)

VICTOR CLICQUOT,
REIMS, FRANCE.
(Vins de Champagne)

LES NEVEUX DE CALIBERT & VARON
BORDEAUX, FRANCE.
(Rhums, Clarets, Sauternes)

GABRIEL VIARD,
TROYES, FRANCE.
(Liqueurs de fantaisie Assorties.)

WIESE & KROHN,
OPORTO, PORTUGAL.
(Vins de Port)
etc., etc.

J. & W. NICHOLSON & CO.
(Gins Old Tom, Dry & Sloe.)

TEL. BELL MAIN 1981
253 et 255 rue St=Paul, et 2 rue St=Vincent.
Montréal, Canada.

JOSEPH E. SEAGRAM

DISTILLATEUR

— DE —

Fins Whiskies

WATERLOO, CANADA.

"Old Times"
"White Wheat"
"No. 83 Rye"
"Star Rye"

MEAGHER BROS. & CO.
MONTREAL, AGENTS

DANS LE MONDE DES HOTELIERS

M. Rodolphe Robidoux, voyageur de MM. Laporte, Martin & Cie, Ltée, fait actuellement une tournée d'affaires dans les principaux hôtels de Montréal pour la prise des commandes d'importations pour l'automne.

* * *

M. J. F. Perreault, représentant la maison A. O. Fiset, visite actuellement la clientèle des hôtels de Montréal et prend de nombreuses commandes pour les cognacs Gabriel Dubois et le Scotch "The Campbells are Comin."

* * *

M. J. Schneider qui tient un des hôtels les plus connus de Montréal, entre les rues Sherbrooke et Prince Arthur, vient de faire installer un nouveau bar; les travaux ont été confiés à la Hamilton Brass Mfg Co. Ltd.

* * *

M. Fred. Alix, représentant de MM. Bernard & Laporte, visite actuellement la clientèle des hôteliers de Montréal.

* * *

Parmi les établissements les mieux tenus de Montréal, on doit citer celui de M. A. Aumais, situé au coin des rues St-Laurent et Ontario. Tout y est installé de la façon la plus comfortable et la plus attrayante pour l'oeil du consommateur. Afin de faciliter l'ouvrage de ses nombreux commis de bar, M. Aumais vient de faire installer par la Hamilton Brass Mfg Co. Ltd, un bar des plus perfectionnés.

PERSONNEL

—MM. J. O. Motard & J. F. Sénécal, de MM. Motard, Fils et Sénécal, se sont rendus à Ottawa, à l'occasion de l'exposition.

—M. David Bremner voyageur de MM Motard, Fils et Sénécal, visite actuellement le commerce d'Ottawa et du district avoisinant.

—M. J. O. Laporte, de la maison Bernard & Laporte, importateurs de vins et liqueurs, visite actuellement le commerce des principales villes de la province de Québec dans les intérêts de sa maison.

—M. Otto Zepf, Jr., de MM. Freyseng Cork Co., Ltd., de Montréal, vient de faire un voyage d'affaires à New-York.

—M. John R. Douglas, de la maison J. M. Douglas & Co., est de retour à Montréal, après avoir passé une partie de l'été à Tadousac.

—M. S. W. Ewing, de MM. S. H. Ewing & Sons, vice-président de la branche de Montréal de l'Association des Manufacturiers Canadiens, est actuellement à Winnipeg où cette association tient sa convention annuelle.

—M. H. Smetsinger, représentant MM. W. R. Wonham & Sons, est de retour à Montréal, après avoir passé ses vacances dans le district du Golfe du St-Laurent.

—M. Robert Mitchell, de la maison Mitchell Bros., Ltd., de Glasgow, est actuellement à Montréal où il visite les représentants de sa maison. MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, sont les représentants au Canada de MM. Mitchell Bros.

—M. R. Carignan, représentant de MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, est de retour à Montréal, après un voyage d'affaires dans l'Ouest.

—M. H. O. Wcotten, gérant au Canada de la maison John Robertson & Son, Ltd., vient de partir pour un voyage d'affaires en Angleterre.

LA FABRICATION DE LA BIERE

On peut dire sans exagérer qu'à aucune industrie, autre que celle de la fabrication de la bière, on n'a appliqué plus de science, plus de génie inventif et mécanique, ni une plus forte somme de capitaux. Quand on pense que ces recherches prodigieuses et cette énorme dépense de capitaux se sont produits en grande partie au cours du siècle dernier, et que la transformation des anciennes en nouvelles méthodes de fabrication a été faite du vivant de nos contemporains plus âgés, le progrès de cette industrie est d'autant plus remarquable. Quelques-uns des principaux agents qui ont amené cette transformation étaient déjà connus au commencement du siècle; l'influence d'autres n'a guère été reconnue que depuis cinquante ans, tandis que la réfrigération mécanique et les facteurs modernes ont été mis en pratique durant les vingt-cinq dernières années, dit "New England Liquor Journal".

On ne peut mettre en doute que des breuvages intoxicants d'une espèce quelconque étaient connus des races humaines dans la première phase de leur développement social, que ce fussent des peuplades préhistoriques ou des sauvages des temps modernes. L'expression "première phase de développement social" veut dire cette période où peu à peu des familles isolées commencèrent à se réunir en communauté, en établissement. A une époque très récente, des savants ont fourni une preuve à l'appui de la théorie que, durant la période d'évolution, dont les représentants de la race humaine sont désignés sous le terme "d'habitants des lacs", ces habitants avaient quelque connaissance de la fabrication d'une bière, tirée des céréales.

De ce produit et de la bière fabriquée par les anciennes tribus de Germanie, de Gaule, de Bretagne, etc., jusqu'au produit de la brasserie moderne, tel qu'il existe aujourd'hui au Canada, il y a une longue distance en vérité. C'est à ce dernier breuvage que nos lecteurs s'intéressent, et le but de cet article est d'expliquer aussi clairement qu'un procédé si compliqué et si intéressant peut être décrit, la nature des breuvages connus du public et de notre commerce sous les noms de "Ale" et "Lager".

Dans un certain sens, les bières peuvent être considérées comme du "vin de céréales", ainsi que les dénommaient les auteurs Grecs et Romains—ou comme un produit de vinification, comme elles ont été désignées au moyen-âge et même plus tard.

La bière et le vin ont beaucoup de points communs, mais ont aussi une dissimilitude caractéristique ; car tout ce que nous attendons du vin, nous l'attendons aussi de la bière, avec en plus un fort pourcentage de matière que l'on peut extraire, un arôme et un goût spéciaux de houblon, et une partie mousseuse, signe de bonne qualité.

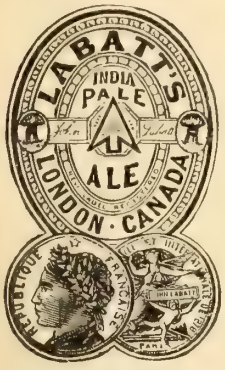
D'une manière générale, la bière—celle d'aujourd'hui—peut être définie un breuvage produit par la fermentation alcoolique d'un liquide sacchariné, appelé "moût". Le moût est produit par la saccharification de la matière amidonnée extraite du grain, ordinairement par l'action de la diastase; cette dernière substance se forme dans le grain par sa germination [maltage].

Bien que le maltage et les opérations de brasserie aient assez de relations pour justifier une description dans cet article de chacun de ces procédés, nous nous bornerons à la description du procédé de fabrication de la bière, à partir du moment où le malt déjà préparé entre dans la brasserie. En réalité, beaucoup de brasseries achètent leur malt tout préparé, tandis que quelques brasseurs sont aussi malteurs. C'est à cette dernière catégorie qu'appartient la brasserie où des renseignements ont été recueillis pour donner une définition pratique de l'ale et de la lager.

Tout d'abord, le malt est passé au nettoyeur, cette opération élimine toutes les radicules d'orge. On peut remarquer en passant que les brasseurs canadiens n'emploient que du malt d'orge, contrairement aux brasseurs de la Grande-Bretagne et des Etats-Unis, dont quelques-uns se servent d'autres grains moins désirables, ainsi que de sucre.

Vient ensuite le broyage du malt, après quoi ce dernier est élevé dans deux grandes trémies. Au même étage que ces trémies sont deux vastes réservoirs d'eau, munis des appareils de filtration les plus modernes.

De ces réservoirs ainsi que des trémies, partent des tuyaux qui débouchent dans une "cuve-matière", le débit de chaque tuyau est réglé suivant les besoins du brasseur. Avant d'arriver dans la cuve-matière, l'eau a été portée à l'ébullition, et son mélange uniforme avec le malt est assuré par un ingénieux appareil d'aspersion. Ainsi, au lieu de verser dans la cuve-matière un jet d'eau continue, l'eau asperge les couches de malt les unes après les autres, jusqu'à ce que le tout soit parfaitement mélangé. Ce mélange reste dans la cuve-matière pendant un laps de temps variant de une heure à une



LES MEILLEURES BIERES DE MALT AU PAYS, ET LES GENS LE SAVENT.

AU COMMERCE

Maintenez votre approvisionnement d'ALE et de PORTER de

Labatt's

Vous êtes obligé de les avoir si vous voulez conserver vos clients. Si vous leur substituez d'autres marques, vos clients ne se plaindront peut-être pas, mais ils donneront leur clientèle là où ils obtiendront ce qu'ils veulent avoir.

LE COGNAC DE LA MARQUE

MARIE BRIZARD & ROGER

Est un Cognac Authentique, Pur, provenant des MEILLEURS CRUS des Charentes.

En le servant à leurs clients, les hôteliers et propriétaires de bars peuvent être certains qu'ils leur serviront un véritable tonique qui, loin de ruiner leur santé, leur donnera force, énergie et vigueur. Nous avons la représentation au Canada de ce délicieux Cognac.

D. MASSON & CIE, Importateurs

Rue St-Paul, MONTREAL.

heure et demie. A la base de l'énorme cuve-matière, on remarque six tuyaux, munis de robinets, qui conduisent le moût à un étage inférieur, où il entre dans une chaudière. Là le liquide est bouilli et on y ajoute du houblon. Il existe six espèces différentes de houblon—Anglais, Bavarois, Canadien, Américain, de Saaz et de Colombie Anglaise. C'est un mélange de plusieurs espèces, composé ordinairement des trois premières en proportions variables, que la plupart des brasseurs canadiens emploient. La chaudière mentionnée plus haut est en cuivre poli; sa partie inférieure contient des serpentins où passe la vapeur qui engendre la chaleur nécessaire à l'ébullition du moût.

Après ébullition, le moût est conduit par des tuyaux dans une citerne, où il est filtré pour le débarrasser du houblon; de là, le liquide passe dans des pompes qui le font monter de nouveau au haut de l'établissement où se trouve la chambre de refroidissement.

C'est là que le procédé de fabrication se divise en deux méthodes séparées et distinctes; en effet pour la fabrication de l'ale, le moût qui est maintenant à une température de 180 à 190 degrés F., doit être refroidi à 50 ou 60 degrés; tandis que, pour obtenir de la lager, la température doit être abaissée à 36 ou 38 degrés F.

Ce refroidissement est obtenu au moyen d'un appareil réfrigérant à l'ammoniaque. Le moût entre d'abord dans l'appareil, qui consiste en une énorme bassine en acier, profonde d'environ trois pieds.

De là, il se déverse sur des serpentins froids, dont la température est réglée à volonté. Au-dessous se trouvent d'autres bassines qui reçoivent le moût refroidi et le déversent dans la cuve de dépôt et finalement dans les cuves de fermentation. On peut mentionner ici un autre point de différence entre l'ale et la lager. Cette dernière demande plus de temps pour fermenter que la première. La fermentation de la lager demande de dix-huit à vingt jours; celle de l'ale n'exige que six à huit jours. Une autre différence, c'est que la lager doit être conservée en magasin pendant deux à quatre mois après que sa fabrication est terminée, tandis que l'ale peut être expédiée un à trois mois après sa fabrication.

C'est dans les cuves de fermentation qu'on ajoute la levure. Il faut alors avoir soin de bien régler la température qui a une tendance à s'élever pendant toute la durée de la fermentation.

On y pourvoit au moyen d'un modérateur: c'est une cuve réfrigérante qui alimente des serpentins qui courent à la surface interne des cuves de fermentation.

Quand la fermentation a duré suffisamment, la lager, maintenant presque faite, est mise dans des cuves d'emmagasinage qui contiennent chacune de 150 à 300 barils.

On soutire ensuite la lager dans des tonneaux contenant des copeaux de hêtre. La levure ayant maintenant produit son effet adhère à ces copeaux et est enlevée par cette méthode simple. C'est dans ces tonneaux, ou poinçons, qu'à lieu le procédé "Krausen", ou fermentation haute. On y maintient une pression de gaz au moyen d'un appareil perfectionné; cet appareil permet au gaz de s'échapper dans des tuyaux qui le ramènent au combinateur, le fluide se trouve ainsi saturé de gaz acide carbonique.

On procède ensuite au remplissage des futailles, qui s'accomplit au moyen d'une machine compliquée, laquelle remplit trois fûts à la fois. Les fûts ainsi remplis contiennent de quatre à cinquante gallons.

Revenons à la fabrication de l'ale que nous avons abandonnée au moment où l'ale arrive dans la chambre de refroidissement. Le produit le plus lourd est maintenant dans la salle de fermentation à une température d'environ 60 degrés. On y ajoute de la levure comme pour la lager, avec cette différence qu'on emploie une levure plus légère; tandis que pour la lager, la levure employée fermente au fond, celle employée pour l'ale fermente au sommet.

De la salle de fermentation, l'ale est mise dans les cuves d'entrepôt puis dans des tonneaux pour être expédiée ou embouteillée.

Contrairement à la croyance populaire, il y a très peu de différence entre l'ale et le porter; cette différence ne réside que dans le goût et l'apparence. L'apparence plus foncée du porter est causée par une certaine quantité de malt grillé qu'on ajoute au malt ordinaire et qu'on place avec lui dans la cuve-matière ; ensuite le procédé de fabrication est le même que pour l'ale. Le porter n'est pas plus lourd que l'ale et sa force alcoolique n'est pas plus grande. Toutefois l'ale contient un plus fort pourcentage d'alcool que la lager. L'ale doit contenir autant d'alcool que de matière saccharinée, tandis que, dans la lager, le rapport de l'alcool à la saccharine est beaucoup moindre.

Nous voici maintenant dans le département de l'embouteillage; cette partie de la brasserie offre l'activité d'une ruche, avec ses appareils mécaniques du dernier modèle pour laver les bouteilles et les remplir du produit prêt maintenant pour le marché. Les bouteilles remplies sont transportées à un appareil de pasteurisation. De là, elles vont à la machine à étiqueter et enfin elles sont remises entre les mains des emballeurs.

Quand on n'a pas parcouru une brasserie moderne, on ne peut se faire une idée des soins qui doivent être pris pour assurer une propreté absolue. C'est en effet le point le plus important de toutes la fabrication, car sans propreté ni pureté, il est impossible d'avoir de la bonne bière. Même dans la salle des machines, où deux énormes machines de compression agissent sur l'ammoniaque pour produire le refroidissement, le plancher est aussi propre que celui d'un salon, et partout, du haut en bas de l'établissement, les mêmes soins scrupuleux sont pris.

MM. S. H. Ewing & Sons, 96 rue King, Montréal, ont toujours en mains tous les articles nécessaires pour l'embouteillage des vins, spiritueux et bières. Ils envoient sur demande des échantillons ainsi que toutes les informations voulues.

Cognac Gabriel Dubois.

DEMANDEZ LE CHAMPAGNE ROYAL BERTON.
$14.00 LA CAISSE.

A. O. FISET, Seul Agent pour les fameuses marques: CHAMPAGNE MERCIER et SCOTCH MARCHAND 15 Rue Gosford

Téléphone Bell: Main 4569. Téléphone des Marchands 83.

MARQUE DE COMMERCE

MARQUE

"LION"

PUTZ TRIPLE EXTRAIT

POLI POUR METAUX

Liquide et en Pâte.

Le seul véritable Poli Putz pour Métaux est celui de la Marque **"LION."** Une fois employé, toujours employé. Empaqueté sous forme liquide ou en pâte.

Dans toutes les épiceries et tous les magasins de quincailleries ou à la

ENGLISH EMBROCATION CO.,

MONTREAL, Que.

Freyseng Cork Co.,

Limited

Manufacturiers et Importateurs de

BOUCHONS

Coupés à la machine — Coupés à la main

AUSSI DE

FOURNITURES POUR

EMBOUTEILLEURS

Machines à boucher, à Capsuler, Machine Crown, Capsules à bouteilles, Paniers à bouteilles, Broche à bouteilles, Cire à cacheter, Etain en feuilles — unies et de couleur, Ceintures de Sauvetage et Bouées de sauvetage en liège.

655-661, rue St-Paul

MONTREAL.

Téléphone Longue Distance : Main 844

EMBELLISSEZ !

Nos enseignes vous aideront à le faire. Rien ne chasse plus vite la clientèle qu'une devanture de magasin peu engageante. Nos enseignes non seulement embellissent votre magasin, mais forment le meilleur organe de publicité employé aujourd'hui. Avez-vous jamais essayé l'effet de la publicité par Cartes d'Etalage dans vos vitrines de magasin ? Sinon, vous en serez étonné. Demandez notre brochure WHY SIGNS PAY.

THE MARTEL, STEWART CO., Limited.

MONTREAL, Canada.

S. H. Ewing & Sons, Importateurs et Manufacturiers de

BOUCHONS

Coupés à la Main et à la Machine

Marchands de Capsules pour bouteilles, de broche d'embouteilleurs, d'Etain en feuilles, de Fournitures pour Brasseurs, etc., etc., etc.

SUCCURSALE DE TORONTO : 29 Front St., West. BUREAU PRINCIPAL : 96 rue King, Montréal

Téléphones : { BELL MAIN 65 / MARCHANDS 522

PUR

NATUREL

Motard, Fils & Senécal

Agents Généraux et Importateurs directs de Liqueurs de Ire Marque, de Vins Français . . . . . .

5 Place Royale, MONTREAL.

Seuls Concessionnaires pour le Canada du . .

COGNAC DES GOURMETS DE V. FOURNIER & CO.

De A. CARPENTIER, Vins Fins, Rouges, Blancs, (Bordeaux)

SIXTE DUCLOT, Vins Mousseux, (Bordeaux)

BOUCHARD, Aîné, Fils, Vins Vieux de Bourgogne.

J. CAPARROY-DULORD, Vinaigre Pur, (Bordeaux).

EAU MINERALE GAZEUSE, de St-Romain (le Puy).

WILH WASUM, Bacharach, Vins Secs du Rhin.

VIN PHOSPHATÉ au QUINQUINA des RR. PP. TRAPPISTES D'OKA.

Tel. Bell, Main, 4495. Tel. March. 962.

L'ORIGINE DU BOUQUET DES VINS

Le vin n'est pas, comme le définit paradoxalement M. le docteur Daremberg, une dilution alcoolique colorée par des matières inertes. Le goût et l'odeur qui le caractérisent sont dus à des principes divers qui n'y sont contenus qu'en très petite quantité, puisqu'on en trouve moins de 1 gramme par litre.

Tout le monde connaît l'odeur particulière que l'on perçoit lorsqu'on entre dans une pièce fermée où sont restés des verres qui ont été remplis de vin et imparfaitement vidés. Cette odeur est due en majeure partie à l'éther oenanthique que l'on a appelé longtemps huile de vin. Ce corps a été étudié par Pelouze et Liebig. C'est un liquide oléagineux, d'une saveur brûlante et d'une odeur plutôt désagréable quand il est pur. Sa décomposition partielle en acide oenanthique dégage comme une odeur de fromage. Mais, si l'on étend l'éther oenanthique avec beaucoup d'alcool et si l'on évapore dans le creux de la main une goutte de cette solution diluée, on perçoit le parfum des eaux-de-vie de vin de bonne qualité. L'éther oenanthique bout à une température très élevée, mais il est facilement entraîné par la distillation de l'alcool et surtout de l'eau. Il est facilement altérable à une température voisine de son point d'ébullition. Le meilleur moyen de l'obtenir consiste à distiller les lies de distillation ou vinasses sur un bain de chlorure de calcium. On peut aussi agiter avec de l'éther bien pur qu'on évapore à la température ordinaire. L'huile recueillie contient toujours un peu d'acide oenanthique qui lui communique une odeur infecte, on la purifie en la lavant avec une solution de bicarbonate de soude, qui enlève l'acide sans altérer l'éther.

On a essayé de donner à l'alcool d'industrie le goût et l'odeur de l'eau-de-vie de vin par l'addition d'éther oenanthique; mais ce corps, qui peut tromper l'odorat, n'a pas le goût agréable qu'on pourrait lui supposer.

Le bouquet contient, outre l'éther oenanthique, un certain nombre de composés mal connus, des huiles essentielles, des éthers et des aldéhydes sapides et odorants, dont le mélange en diverses proportions constitue les goûts spéciaux des différents crus.

Berthelot a cherché à isoler ces principes en opérant sur des volumes considérables de vin qu'il a épuisé par l'éther pur dans une atmosphère d'acide carbonique destinée à protéger les corps oxydables de l'oxygène de l'air. En évaporant ensuite l'éther à une basse température dans un courant de gax acide carbonique, M. Berthelot a obtenu quelques dix millièmes d'extrait huileux paraissant contenir tous les éléments du bouquet. Le vin traité était devenu absolument fade et sentait seulement l'alcool.

L'analyse de cet extrait a montré qu'il était formé d'éthers et d'alcool amylique, avec une trace d'une matière particulière très odorante qui serait le véritable bouquet du vin. Mais la faible proportion de cette substance, qui est sans doute elle-même constituée par un mélange, n'a pas permis d'en faire une étude approfondie; elle semble formée de plusieurs aldéhydes.

Rappelons, en parlant de bouquet, que certains industriels en vendent de factices qui, d'après les prospectus, donneraient à s'y méprendre aux vins ordinaires les saveurs des Bordeaux et des Bourgogne de grands crus.

Ces produits sont surtout utilisés en Allemagne, en Autriche et en Amérique; ce sont des mélanges d'éthers artificiels étendus d'alcool qui ne peuvent tromper que des dégustateurs à palais peu délicats. Ces drogues ont au point de vue commercial le grave inconvénient de ne produire qu'un effet peu durable et les vins qu'elles ont parés momentanément deviennent ensuite moins bons qu'avant d'avoir été traités.

Maintenant quelle est l'origine du bouquet naturel? C'est une question intéressante, car, lorsque cette origine sera connue, il sera sans doute possible d'obtenir des améliorations soit par la culture, soit par la vinification.

Ed. Delle.

MM. S. B. Townsend & Co. nous rapportent une excellente demande pour leurs spécialités diverses, telles que le Champagne **G. H. Mumm**, le Scotch **Mountain Dew** et les gins **Kiderlen.** Ces produits sont, dans leur genre respectif, ce que l'on importe de mieux au Canada.

PETITES NOTES

D'après les rapports officiels du gouvernement, l'Amérique devient rapidement une nation buveuse de bière. Les statistiques du Commissaire du Revenu de l'Intérieur montrent que, pendant la dernière année fiscale, le peuple américain a consommé 160,000,000 de gallons de bière de plus que pendant toute autre année précédente. Cela représente environ deux gallons de plus par tête de population. Les habitants des Etats-Unis ont consommé, pendant cette année fiscale, 1,721,526,534 gallons, ou 54,631,636 barils de bière; la taxe sur cette bière s'élève à autant de dollars que de barils consommés.

Pendant l'année précédente, la consommation a été de 49,459,539 barils, soit 10 pour cent de moins que cette année.

* * *

En juin 1906, l'Angleterre a exporté 37,709 barils de bière, contre 39,670 pendant le même mois de 1905; pendant les six premiers mois de 1906, les exportations ont été de 262,727 barils, contre 256,323 pendant la période correspondante de 1905. Les importations pendant les six premiers mois ont été de 28,094 barils.

* * *

Pendant les sept mois principaux de la saison 1905 (jusqu'en mars 1906), il s'est vendu 93,000 balles de houblon sur le marché de Nuremberg, contre 77,000 en 1904-1905. Pendant cette période, 21,387,000 livres ont été exportées d'Allemagne, contre 18,350,000 l'année précédente; 5,100,000 livres aux Etats-Unis, 4,518,000 en Angleterre. Les importations ont été de 9,908,800 livres.

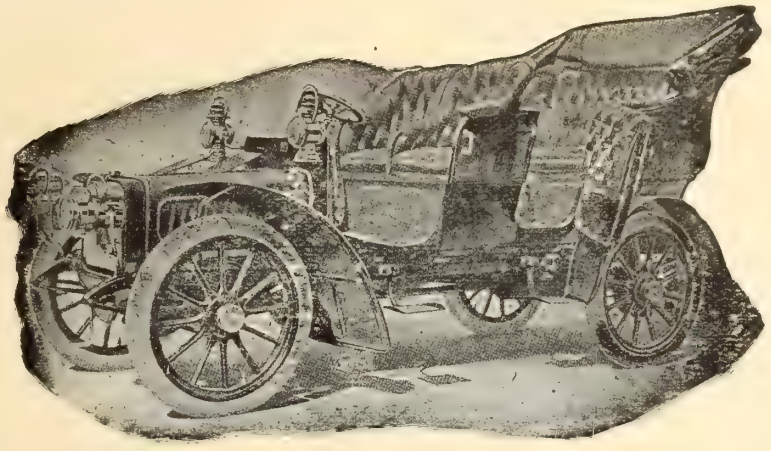
(Enregistré)

L'Unique
DECAUVILLE

LIVRAISON IMMEDIATE

Garantie pour 365 jours

CARROSSERIE de..... LUXE



PNEUS MICHELIN

DOUBLE PHAETON

Entrées Latérales. Capote Américaine Ordinaire

" Rien ne sert de courir, il faut arriver à point."
Avec une **Decauville** on arrive toujours au but.

Nous pouvons fournir sur les châssis Decauville tous les Modèles de Carrosserie qui nous sont demandés.....

Sur demande nous envoyons le catalogue franco, ainsi que tous renseignements désirés.

The Canadian Motor Car Company

Bureaux: 25 rue St-Gabriel. **Salle d'Exhibition:** Ancienne Manufacture Davis, Cote Beaver Hall

MONTREAL.

NOS PRIX COURANTS

Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou manufacturiers.

ABSINTHE

	La cse
G. Pernod	13.50
H. G. Pernod	15.00
Pernod Fils	15.00
Legler Pernod	14.50

AMERS

Amer Picon	11.00
Sanchez Romate Hermanos	
Orange Sherry	8.00
Unicorn Orange — qts.	7.00
Angostura — 12 bot.	5.75
Celery — "	5.75
Jamaica — "	5.75

APERITIFS

	La cse
Dubonnet.	
Litres	12.00
Massardier et Granjon	La cse
Quina-excelsior [15 litres]	15.00
Violet Frères.	La cse
Byrrh — 12 litres	11.00
La bouteille	1.00

BIERES ANGLAISES

	qts.	pts.
S. Allsopp & Sons.		
No. 1 India Pale	2.55	1.62½
Bass'		
E. & J. Burke's Bottling	2.65	1.65
Read Bros. Dog's Head	2.65	1.70
Boar's Head	2.65	1.65
G. H. Hibbert's Bottling	2.65	1.65
W. E. Johnson's		
Compass Brand	2.55	1.55
Machen & Hudson		
Marque "Beaver"	2.50	1.55

BIERES ECOSSAISES

Tennants	2.50	1.65

BIGARREAUX

	qts.	pts.
Dandicolle & Gaudin.		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	7.50
Nelson Dupoy.		
Bigarreaux	8.00	9.00
P. Durand		
Bigarreaux au Marasquin	6.00	7.00
P. M. Loubrie & Cie		
Bigarreaux		7.00
St-Hubert		
Bigarreaux au Marasquin	8.50	5.00
Talbot Frères		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	4.00
Teysonneau		
Bigarreaux au Marasquin	10.00	6.00

BOURGOGNES BLANCS

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Chablis	8.00	9.00
Chablis, 1889	11.75	
Jules Boucheron & Cie		
Chablis	13.00	14.00
J. Calvet & Cie.		
Chablis	11.50	12.50
F. Chauvenet.		
Montrachet [marq. Guiche]	20.00	10.00
Chablis Supérieur	7.25	8.25
C. Marey & Liger-Bélair		
Chablis	8.50	9.50
Frédéric Mugnier		
Chablis	8.00	9.00
Jules Régnier & Cie		
Chablis Supérieur	8.00	9.00
Chablis Moutonne	10.00	11.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES MOUSSEUX

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Beaune	16.00	17.00
Nuits	18.00	19.00
F. Chauvenet.		
"White Cap" [blanc]	23.00	25.00
"Pink Cap" [rose]	23.00	25.00
"Red Cap" [rouge]	22.00	24.00
C. Marey & Liger-Bélair.		
Nuits — rouge	17.00	18.50
Jules Régnier & Cie		
Nuits	16.00	17.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES ROUGES

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Macon	6.50	7.50
Beaujolais	8.00	9.00
Beaune	8.00	9.00
"Club"	8.00	9.00
Pommard	9.00	10.00
Nuits	11.00	13.50
Chambertin	16.00	17.00
Clos de Vougeot	20.00	21.00
J. Calvet & Co.		
Beaune 1889	9.00	10.00
Pommard 1887	11.50	12.50
Volnay 1889	13.75	14.75
Chambertin 1887	18.00	19.00
F. Chauvenet		
Clos-de-Vougeot	25.50	26.50
Chambertin	18.50	19.50
Romanée	18.50	19.50
Corton [Clos-du-Roi]	15.50	16.50
Nuits	13.00	14.00
Volnay	12.50	13.50
Pommard	11.50	12.50
Beaune	10.00	11.00
Moulin-à-Vent, Macon vieux Supérieur	9.00	10.00
Beaujolais	7.00	8.00
Macon [Choix]	6.50	7.50

	La cse
V. D'Arcourt & Cie.	
Macon — qts.	4.90
Pommard — "	5.65
Nuits St-Georges — "	7.25
Chambertin — "	8.50
Chablis — "	7.25

	qts.	pts.
A. Lalande & Cie.		
Macon	4.40	5.40
Beaujolais	5.00	6.00
Beaune	6.00	7.00
Pommard	6.60	7.60
C. Marey & Liger-Bélair.		
Beaujolais	6.25	7.25
Macon	6.50	7.50
Beaune	6.75	7.75
Pommard	8.50	9.50
Nuits	13.00	14.00
Chambertin	16.50	17.50
Frédéric Mugnier		
Beaujolais	6.00	7.00
Macon	6.50	7.50
Beaune	7.00	8.00
Pommard	8.50	9.50
Nuits	10.50	11.50
Chambertin	15.00	16.00
Jules Régnier & Cie		
Beaujolais	6.50	7.50
Macon	7.00	8.00
Nuits	8.50	9.50
Beaune	9.00	10.00
Pommard	11.00	12.00
Corton	13.00	14.00
Chambertin	15.00	16.00
Tache Romanée	20.00	21.00
Clos Vougeot	19.00	20.00

CHAMPAGNES

	qts.	pts.
Ackerman-Laurance.		
"Dry-Royal"	15.75	16.75
½ pts. paniers 1 doz ; paquets de 4 paniers		18.00
Cardinal	12.50	13.50
Cluny Père & Fils		
Extra Dry	12.00	13.00
Comte de St-Aubin		
Extra Dry	20.00	22.00
Deutz & Geldermann.		
Gold Lack, Sec, cuvée 1898	29.00	31.00
Gold Lack, Brut	31.00	33.00
Duc de Montlouis		
Cuvée Réservée	10.00	11.50
Carte Noire	12.50	13.50
Carte D'or	14.00	15.00
Duc de Pierland	14.00	15.00
Louis Duvau	13.50	15.00
Alfred Gratien		
Réserve	14.00	15.00
Heidsieck & Co.		
Dry Monopole	31.00	33.00
E. Mercier & Cie, Epernay.	24.00	26.00
Moët & Chandon.		
White Seal	28.00	30.00
Brut Imperial	31.00	33.00
G. H. Mumm & Co.		
Extra Dry	28.00	30.00
Selected Brut	31.00	33.00
Selected Brut 1898	32.00	34.00
Selected Brut 1895	38.00	40.00
Extra Dry, paniers 1 doz. ½ B.		8.50
Extra Dry, paniers 2 doz. ¼ B.		17.00

	La cse
Louis Roederer.	
Grand Vin sec	28.00	30.00
Vin Extra sec	28.00	30.00
Brut spécial Cuvée	30.00	32.00
Veuve Amiot	
Carte d'Or	16.00	17.00
Carte d'Argent	10.50	11.50

	Qts.	Pts.
Veuve Chomedy		
Extra Dry	11.50	12.50
Veuve Bara Noël	17.00	18.00
Veuve A. Devaux	13.00	15.00
Veuve Pommery, Fils & Cie		
Sec, ou Extra Sec	28.00	30.00
Brut [vin naturel]	30.00	32.00
Victor Clicquot, Reims, France.		
Qualité extra [Extra Dry & Brut]	28.00	30.00
Fleur de Sillery	20.00	22.00
Marechal, Comte d'Erlon	13.00	15.00

CLARETS

	qts.	pts.
A. Balayé & Cie.		
Haut Barsac	4.00	5.00
Haut Barsac, au gallon		1.05
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Floirac	5.00	6.00
Medoc	5.25	6.25
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Château Leoville	20.00	21.00
Château Larose	20.00	21.00
Château Margaux	24.00	25.00
Château Lafitte	24.00	25.00
Bordeaux Claret Co.		
Bon Bourgeois	3.00	4.00
St-Julien	3.50	4.50
Montferrand	4.00	5.00
Château Brûlé	5.00	6.00
J. Calvet & Co.		
St-Vincent	3.50	4.50
Medoc	4.50	5.50
Floirac	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
Château de Montlys	6.25	7.25
Saint-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.00	10.00
Pontet-Canet 1893	10.00	11.00
Pontet-Canet 1887	11.50	12.50
Leoville Barton	14.25	15.25
Smith Lafitte 1890	14.75	15.75
Mouton Rotschild		
Château Berges	3.50	4.00
Faure Frère.	qts.	pts.
Bon Bourgeois	3.00	4.00
Côtes	3.50	4.50
Bon-Ton	4.00	5.00
St-Emilion	4.50	5.50
Ch. Dugay	6.00	7.00
Floirac	4.50	5.50

Medoc	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Pontet Canet	9.00	10.00
Château Gruaud Larose	12.00	13.00
Côtes, le gallon	1.00	

Galibert & Varon.

Rouges

	Qts.	Pts.
Medoc, par caisse	4.00	5.00
St. Emilion, par caisse	5.00	6.00
St. Estèphe, par caisse	6.00	7.00
Pauillac, par caisse	7.00	8.00
St. Julien, Margaux, p. cse	8.00	9.00

Pour vins, grandes marques, s'adresser aux agents.

Blancs

	Qts.	Pts.
Graves, par caisse	4.00	5.00
Barsac, par caisse	7.00	8.00
Haut-Sauternes, par caisse	8.00	9.00
Château-Yquem, "mise au Château", par caisse	18.00	19.00

L. Gaudin & Cie	Qts.	Pts.
St-Estèphe	3.00	3.50

A. Guilhou Frère Aîné	Qts.
Bas Médoc	3.50
St-Estèphe	4.00
St-Julien	6.00
Pontet-Canet	6.50
Chat-Bataillez	7.75
Côtes Castillon, le gallon	0.90

Nathaniel Johnston & Fils.	qts.	pts.
Ordinaire	4.00	5.00
Château Chamfleuri	4.00	5.00
St-Loubes	4.75	5.75
"Club"	5.00	6.00
Medoc	5.50	6.50
Margaux	5.75	6.75
St-Julien	6.00	7.00
St-Estephe	7.00	8.00
Château Dauzac	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Margaux Supérieur	11.00	12.00
Château Beaucaillou	15.00	16.00
Château Leoville	19.00	20.00
Château Larose	19.00	20.00
Château Margaux	20.00	21.00
Château Lafitte	21.00	22.00

A. Lacoste & Fils	qts.	pts.
St-Julien	2.50	3.00
Médoc	2.75	3.25

A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
1893 Medoc	4.40	5.40
1890 Floirac	4.40	5.40
1889 St-Julien	4.80	5.80
1893 St-Emilion	5.20	6.20
1890 St-Estephe	5.20	6.20
1889 Château Pontet Canet	6.80	7.80
1889 Château Leoville	11.00	12.00
1889 Château Lafitte	14.00	15.00

Léon Pinaud		
St-Julien	2.50	3.50
P. Vernot	2.75	3.25

COCKTAILS

Cook & Bernheimer Co.	La cse
Manhattan, Martini, Tom Gin, Vermouth, Gin, Whiskey, American	9.50
G. F. Heublein Bros. "Club".	
Manhattan, Martini, Whiskey, Vermouth, Old Tom, ou assortis.	12.75
G. Pradel et Cie	2.75 3.25

J. Bern et Cie	La cse
3 Stoiles, Etiquette dorée, qt.	7.75
3 Etoiles, Etiquette bleue, qt.	7.50

COGNACS

Bisquit, Dubouché & Cie.	La cse
★ qt.	9.50
10 years old qt.	12.25
Old Liqueur. 20 years old, qt.	16.00
V. V. S. O. P. 55 years old, qt.	45.00
Au gallon	4.00 @ 10.00

J. Borianne.	La cse
XXX	7.50
Au gallon	3.75 @ 4.75

Boulestin & Cie.	1 cse	5 cses
★★★ Qts.	10.50	10.25
★ Fluted Qts.	12.00	11.75
1846 Qts.		45.00

Boutelleau & Co.	La cse
F. P. Quarts	9.50
F. P. Quarts (Dark)	9.50
F. P. Pints (2 doz)	10.50
F. P. Half Pints (4 doz)	11.50
F. P. 24 Flasks, sans verre	10.50
F. P. Imperial Flasks	10.50
One Diamond	10.50
Two Diamonds. O. B.	12.50
Three Diamonds. V. O. B.	14.00
Four Diamonds X V. O. B. 1831	16.00
1824	21.00
5 caisses à la fois, 25c de moins par caisse	
10 caisses à la fois, 50c de moins	
Au gallon [preuve]	4.00 @ 6.00

Boutelleau Fils.	La cse
V. S. O. P. 1855 qt.	16.00
Doctor's Special qt.	11.00

Paul Cardin.	La cse
Qts. 7.00; 24 flk. 8.00; 48 1-2 flk.	9.00

Châteaubel.	La cse
Quarts	8.00
Pints	9.00

Jules Coadon & Co.	La cse
12 quarts	8.00
24 flasks	9.00
Au gallon	3.90 @ 4.50

Cognac Distillers Association.	La cse
★★★ vieux	9.00
V. O. 12 ans	12.00
V. S. O. P. 20 ans	15.00
X. X. O. 1858	20.00
	au gal
3 grapes. vieux	3.75
V. O.	4.00
1875. Liqueur	5.50

Comandon & Co.	La cse
Special	9.50
Reserve extra	10.50
★★ et X. O.	15.00
V. S. O. P.	16.50
Au gallon	4.50 7.50

H. Cottinaud & Cie	
★	7.00
★★	7.50
★★★	8.00
V. O.	8.75
V. S. O.	9.25
V. S. O. P.	11.75

Chs Couturier & Cie.	La cse
★★★	7.50

Aussi pts, 1-2 pts, Imp. Flasks, Flasks, et 1-2 Flasks à avance ordinaire.

	Au gal.
Quarts, Casks, Octaves et 1-2 Octaves de	3.80 à 4.00

D'Angely.	La cse
XXX	6.50

De Lormont.	La cse
XXX	6.50

Dervos & Cie.	1 cse	5 cses
Quarts	8.00	7.75
Pints	9.00	8.75
24 flasks n. c.	9.00	8.75

Paul Devaux.	La cse
Qts.	7.50
Videaux XXX.	8.00

A. E. Dor.	La cse
★	9.00
★★	10.50
★★★	12.50

Clos de Réserve	
Grande Fine Champagne	12.00

Marque Globe	
★★★★	18.00
★★★	16.00
★★	14.00

James Jeantry & Co.	
Spécial	8.00
★★★	9.50

Gabriel Dubois & Cie.	La cse
Etiquette or et rouge, qts.	9.50
Etiquette or et rouge, 24 flks.	10.50
Etiquette or et rouge, 48 ½ flks.	11.50
Etiquette Bleu argent, qts.	11.25
Etiquette Bleu argent, 24 flks.	12.25
Etiquette Bleu argent, 48 ½ flks.	13.25
Au gallon No 1	3.90
Au gallon No 2	4.30
Au gallon No 3	4.85

M. Durand & Cie	La cse
★★★ Qts.	5.50
★★★ Pts.	6.50
★★★ ½ B.	7.90
16 flasks	1.50
24 flasks n. c.	6.00
32 flasks	6.75
48 1-2 flasks n. c.	7.00

Par 5 cses, 25c. de moins.

P. Frapin & Cie.	La cse
★ qt.	9.50
Medical qt.	10.50
20 years old qt.	13.00
25 years old qt.	16.00
30 years old qt.	19.00
Au gallon	4.00 @ 7.00

Gonzalez, Staub & Cie.	
Quarts Ord.	9.00
Pints	10.00
24 Flasks	10.00
48 Flasks	10.00
1 Etoile Qts.	11.50
3 Etoiles Qts.	14.00
V. S. O. Qts.	16.50
V. S. O. P. Qts.	18.25

Jas. Hennessy & Co.	qts.	pts.
★	13.00	14.00
★★★	16.00	.....
V. O.	17.25	.....
S. O.	25.00	
X. O.	35.00	.....
X. S. O.	45.00	.....
Extra	60.00	.....

James Henry & Co.	La cse
Qts. 6.25; 24 flk. 6.75; 48 1-2 flk.	7.75

Robert Henry.	La cse
Wired Quarts	8.00

Jimenez & Lamothe.	La cse
XXX	11.00
V. S. O. P.	15.50
1890	18.00
1865	20.00
Au gallon	4.25 @ 4.35

Le Féry et Cie	La cse
3 Etoiles	8.00

Legrand.	La cse
Quarts	7.00
24 Flasks	8.50

Lucien-Foucauld & Co., Cognac, France.	La cse
1 Etoile. 12 Bout.	9.50
3 Etoiles. 12 Bout.	11.50
"Crown Liqueur"	14.00
V. O., 15 ans d'âge	16.50
Medico Tonic	18.00
V. S. O., 20 ans d'âge	20.00
V. S. O. P., 25 ans d'âge	24.00
V. V. S. O. P., 30 ans d'âge	28.00
1847	45.00

Pour ordres d'importations d'au moins 30 caisses, s'adresser aux agents.

Marie Brizard et Roger	La cse
Fleur de France, 1 fleur qts.	10.00
Fleur de France, S.O.P. qts.	16.00
Fleur de France, C.V. 1858 qts.	25.00

F. Marion & Cie.	La cse
★★★ Qts.	6.00

Aussi pints, 1-2 pts, Imp. Flasks, Flasks, 1-2 Flasks à avance ordinaire.

	Au gal.
Quarts, Casks, Octaves et 1-2 Octaves	3.40 à 4.00

Martell & Co.	La cse
Une Etoile qt.	12.75

3 Etoiles.. .. ..qt. 16.00
V. O. .. ..qt. 17.25
V. S. O. P.. .. ..qt. 18.75
V. V. S. O. P. .. ..qt. 38.00

J. Nicolet & Cie. — La cse
Quarts.. .. .. 7.50
24 Flasks avec verre... ... . 9.00
Au gallon [preuve] 3.65 4.25

Jocques Nicot & Co., Cognac, France. — La cse
1 Etoile. 12 Bout. 9.00
2 Etoiles. 12 Bout. 10.00
3 Etoiles. 12 Bout. 11.50
V. O. 12 Bout. 12.00
V. S. O. 12 Bout. 13.00
V. S. O. P. 12 Bout. 14.00
Réserve 1870. 12 Bout. 16.00
Réserve 1865. 12 Bout. 17.00
Réserve 1858. 12 Bout. 18.00
Pour ordres d'importations d'au moins 30 caisses, s'adresser aux agents.

Otard, Dupuy & Cie. — La cse
Spécial.. .. .. qts..... 9.50
Une étoile.. .. .. qts..... 12.00
Deux étoiles. . .. . qts..... 14.00
Trois étoiles.. .. .. qts..... 16.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 17.50

V. Pinot & Cie — La cse
★★★ .. .. qts. 6.00
★★★ .. .. pts. 7.00
★★★ .. .. ½ botl. 7.50
V. O. .. .. qts. 7.00
V. O. .. .. pts. 8.00
16 flasks 7.00
24 flasks n. c. 6.75
32 flasks 7.25
48 1-2 flasks n. c. 7.50
Par 5 cses, 25c. de moins.

C. Pluchon & Cie
Quarts 7.25 7.00

E. Puet. — La cse
★ .. .. qts..... 9.50
Au gallon. .. .. 4.00 @ 7.00

Quantin & Co. — La cse
★★★ .. .. qts..... 9.50
Au gallon .. .. 4.25 @ 5.50

J. Rémy
Quarts.... .. .. 6.50
Flasks 7.50
1-2 flasks 8.50

Renault & Cie. — La cse
★ .. .. qts..... 10.00
V. O. .. .. qts..... 12.00
3 étoiles S. V. O.. .. .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 21.00
Club.. .. .. qts..... 18.00
50 Years Old.. .. .. qts..... 40.00
Au gallon... ... ... 4.00 @ 10.00

Ph. Richard. — La cse
S. O... .. .. qts..... 22.50
20 ans flutes .. .. qts..... 17.50
Fleur de Cognac .. .. .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 12.25
V. S. O. P.. .. .. pts..... 13.25
V. S. O. .. .. qts..... 10.50
V. O. .. .. qts..... 9.00

Pts, flasks, 1-2 flasks à avance ordinaire. — Au gall.
V. O. preuve, hogsheads, quarts casks, octaves et 1-2 octaves 3.80 4.10
V. O. 15 O. P. 3.40 3.65
V. S. O. P. preuve 5.15 5.35
Fine Champagne 5.80 5.90

Jules Robin & Cie. — La cse
Quarts... .. .. 9.50
24 Flasks.. .. .. 10.00

Marc Roger et Cie — La cse
12 quarts 8.50

Sazerac de Forge & Fils. — La cse
Quarts.. .. .. 9.50
Flasks.... .... 10.25
Au gallon... .. .. 4.25

J. Sorin & Cie.
Au gallon.. .. .. de 3.75 @ 5.00

O. Tesson & Cie. — La cse
Trois étoiles.. .. .. qts.. 6.50
Pints.... .... 7.50
Half Pints.... .... 8.50
16 Flasks imp.,. .. sans verre.. 8.00
24 Flasks,. .. .. .. sans verre.. 7.50
48 ½ Flasks. .. .. sans verre.. 8.50
100 ⅛ de bouteille... .. .. 10.00
Au gallon.. .. .. .. 5 à 6 U. P.. 3.60

EAUX

Apenta Hungarian, Aperient — La cse
25 Quarts 6.25
50 Pints 9.50
Sparkling Splits 5.50

Apollinaris — La cse
50 Quarts... ... . 7.50
100 Pints.. .. .. 10.50
100 Splits... ... ... 8.50

Cantrell & Cochrane. — La doz
Belfast Ginger Ale.. .. .. 1.40
Club Soda... .. .. 1.40
Seltzer... ... . 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

Jewsbury & Brown. — La doz
Soda Water.. .. .. 1.40
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.40
Quinine Tonic.. .. .. 1.45
Potass Water.. .. .. 1.40

Rubinat. — La cse
Sources Serres purgatives. . 50 btles 9.50

Schweppe's, de Londres. — La doz
Soda Water Co. Cylindres, pour 2.. 1.35
Soda Water, Bombays.. .. pour 3.. 1.50
Soda Water, Splits.. .. .. pour 1.. 1.10
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.35
Seltzer... .. .. 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

St-Galmier. — La cse
Source Badoit.. .. .. 6.00

Vichy. — La cse
Célestins, Grande Grille, Hôpital, Hauterive.. .. ..10.00
Principale.. .. .. 7.00
La Capitale, 50s. 7.50
Sanitas, 50s. 8.00
" 1-2-100s. 9.50
" Splits 100s. 7.50

Vichy — La cse
Source St-Charles 8.00
Source Aubert 7.50

Vichy St-Yorre — La cse
Source St-George.. .. .. 8.00

Bassin de Vichy
Source St-Louis 8.00

Vittel — La Cse
Grande Source 10.50
Source Salée 10.50

GINS

Blankenheym & Nolet. — La cse
Marque 'Clef', C'ses Rouges.. .. 10.50
Marque 'Clef', C'ses Vertes.. .. 5.00
Marque 'Clef', C'ses Violettes .. 5.00
En cruchons vieux.. .. .. 9.50
Au gallon.. .. .. de 3.05 @ 3.20

John de Kuyper & Son — La cse
Caisses Rouges .. .. ..15s..... 11.75
Caisses Vertes. .. .. ..12s..... 6.25
Caisses Violettes.. .. ..24c..... 5.50
Au gallon .. ..3.15 à 3.30

P. Hoppe, "Night Cap" — La cse
Rouges.. .. .. 10.65
Jaunes.. .. .. 11.00
Vertes 6.25
Bleues.. .. .. 6.00
Violettes.. .. .. 2.50
Au gallon 3.05 3.25

P. Hoppe, "Imperial" — La cse
Rouges.. .. .. 10.50
Vertes 5.00
Violettes 2.45

Melchers, de Berthierville — La cse
Croix Rouge. Caisses Rouges.. . . 11.25
Croix Rouge. Caisses Vertes. . . . 5.85
Croix Rouge. Caisses Violettes. . . 5.00

J. J. Melchers — La cse
Honey Suckle, Cruch verre . . 9.00
Honey Suckle, Cruch. pierre . . 9.00

P. Melchers — La cse
Juniper Tree. Caisses Rouges.. . . 9.50
Juniper Tree. Caisses Vertes. . . . 4.50
Juniper Tree. Caisses Violettes. . . 2.25
Au gallon. ¼ Casks.. .. .. 3.00
Au gallon. Octaves. 3.05
Au gallon. ½ Octaves.. .. .. 3.10

Netherland's Steam Distillery Co. — La cse
Kiderlen's "Croix d'honneur".
Caisses Rouges.. .. .. 11.00
Caisses Vertes.. .. .. 5.25
Caisses Violettes.. .. .. 2.50
Cruchons verre — 12s 2⅔ gals. . 10.50
Cruchons verre — 24s 2⅔ gals. . 11.50
Cruchons verre — 12s 5 gals. . 17.50

J. & W. Nicholson & Co., London, G. B. — La cse
Old Tom 8.25
London Dry 8.00
Sloe 12.50

A. C. A. Nolet — La cse
Caisses Rouges.. .. .. 10.75
Caisses Vertes.. .. .. 5.75

Old John — La cse
Caisses Rouges 9.75
Caisses Vertes 5.25
Caisses Pony, 24 .. .. 4.50

Pollen & Zoon — La cse
Caisses Rouges 10.50
Caisses Vertes.. .. .. 5.00
Caisses Pony de 12 et 24 .. .. .. 5.00
Au gallon .. .. 3.00 @ 3.25

Van Dulken Weiland & Cie — La cse

Bouteilles Noires.

Violettes, 1 1-2 gallon, 24 Bout. 4.95
Vertes, 1 1-2 gallon, 12 Bout. 4.95
Vertes, 2 gallons, 12 Bout. 5.85
Rouges, 3 1-2 gallons, 15 Bout. 10.75
Rouges, 4 gallons, 15 Bout. 11.25

Bouteilles Blanches.

Violettes, 1 1-2 gallon, 24 Bout. 5.50
Bleues, 1 1-2 gallon, 12 Bout. 5.25
Bleues, 2 gallons, 12 Bout. 6.20
Jaunes, 3 1-2 gallons, 15 Bout. 11.20
Jaunes, 4 gallons, 15 Bout. 11.75

Wynand-Fockink. — La cse
12 Cruchons.. .. .. 10.00
12 Bouteilles 9.50

LAGERS

Beauport. — La doz
Pts. 2 doz à la caisse . ... .60
Splits 4 doz à la caisse .. .. .35

Miller Brewing Co. — Le Brl.
Marque "Buffet", 10 doz. 12.00

LIQUEURS FRANCAISES

Bénédictine — qts. pts.
12 litres... ... . 19.50 21.00

Briand & Jaquet. — La cse
Cherry Wihskey 7.50
Blackberry Brandy 7.50
Cherry Brandy 7.50
Crème de Mente 9.00
Curaçao Orange 9.00
Sirop de Grenadine 7.00

Marie Brizard & Roger, fondée 1755.
Anisette... ... . 13.50
Curaçao, Orange ou Blanc.. .. .. 12.50
Marasquin... ... . 13.00
Kummel, Superfin. 12.00
Kummel Crystallisé.. .. .. 12.50
Green Peppermint.. .. .. 13.00
Crème de Menthe, Blanche... .. 13.00
Cherry Cordial. 12.00
Cherry Brandy.. .. .. 12.00
Blackberry Brandy... ... . 12.00
Kirsch.. .. .. 11.00
Bitter Triple... ... . 12.00
Liqueurs assorties.. .. .. 13.00
Crème de Menthe Verte. 13.00
Crème de Moka.. .. .. 13.00
Crème de Cassis 13.00

Crème de Noyau 13.00
Eau-de-vie de Dantzik.. .. .. 13.00
Orange Bitters.. .. .. 9.50
Punch au Kirsh.. .. .. 11.00
Peach Brandy.. .. .. 12.00

F. Cazanove, Bordeaux.
Liqueurs du Père Kermann
Jaune. . .. . .qts 14.25
Jaune.. .. .. pts 16.75
Verte.. .. .. pts 16.75
Peppermint. 11.25
Anisette.. .. ..11.25
Curacao Rouge.. .. .. qts 13.25
Curacao Rouge. .. .. .qts 14.00
Maraschino.. .. .. 11.00
Kummel Cristallisé.. .. .. 12.75
Cherry Brandy.. .. .. 13.50
Crême de Prunelles.. .. .. 17.25
Crême de Cacao.. .. .. 14.00
Crême de Menthe verte.. .. .. 11.00
Crêmes assorties.. .. .. 12.00
Punch au Rhum.. .. ..11.50
Crême de cassis.. .. .. 10.00
Cordiales assortis.. .. .. 12.00
Kirsch Cazanove.. .. .. 13.25
Kirsch Figeroux.. .. .. 10.50
Absinthe Regnier.. .. .. 13.25
Absinthe Figeroux.. .. .. 12.00
Rhum Ste-Luce.. .. .. 14.50
Rhum Kingston.. .. .. 11.75
Bitter Figeroux.. .. .. 9.00
Vermouth.... .. .. 11.00
Sirop de Grenadine.. .. .. 8.00
Crême de Mandarines. 13.50
Crême de Fine Champagne. . . 12.50

Delizy & Doistan	qts.	pts.
Curaçao 12.00		
Marasquin 12.00		
Kummel 12.00		
Liqueur jaune 15.00		16.00
Liqueur verte 16.00		17.00

Alex Droz & Cie.	qts.	pts.
Crême Cacao-Chouva.. .. .. 16.00		17.00

Nelson Dupuy.	qts.	pts.
Maraschino...	12.00	
Grenadine...	8.50	

Frémy Fils.	qts.	pts.
Cherry Whiskey, [Chesky]	16.00	17.00
Orange Whiskey...	14.00	

N. Fricquet & Cie		La cse
Cherry Whisky	12 qts.	7.00
Cherry Brandy	"	7.00
Blackberry Brandy	"	7.00
Peach Brandy	"	8.00
Apricot Brandy	"	8.00
Crême de Menthe	"	9.00
Crême de Menthe Boule,	12 litres	12.00
Crême de Vocoa	12 qts.	8.00
Crême de Noyau	"	9.00

J. Gallifet & Cie.			La cse
Anisette..	Litre	12	13.00
Crême de Cacao	Litre	12	14.00
Crême de Cassis	Litre	12	13.00
Crême Fine Champagne	Litre	12	
Crême Peppermint... ..	Litre	12	13.00
Eau de Vie Dantzick..	Litre	12	14.00
Fine Prunelle	Stone jar	12	14.00
Kirsch vieux..	Litre	12	13.00
Kummel	¾ Litre	12	11.00
Liqueur jaune	Litre	12	14.00
Liqueur jaune	½ Litre	24	15.00
Liqueur verte	Litre	12	14.50
Liqueur verte..	½ Litre	12	15.50
N'Importe quoi	Litre	12	12.50

Gaston Gaudin Fils.		La cse
Cherry Brandy..	qts.	6.50
Cherry Whiskey	qts.	6.50
Blackberry Brandy	qts.	6.50
Apricot Brandy..	qts.	6.50

Liqueur des Pères Chartreux de Tarragone.		La cse
Liqueur Jaune	12 litres	23.00
Liqueur Jaune	24/2 "	24.50
Liqueur Verte	12 "	27.50
Liqueur Verte	24/2 "	29.00

Jules Lamothe.	qts.	pts.
Cherry Whiskey	9.00	

Melrose Drover Ltd.		
Cherry Whiskey..	11.00	

Frédéric Mugnier.	qts.	pts.
Crême de Menthe Verte....	11.00	
Cherry Brandy..	11.00	
Cacao l'Hara à la Vanille ..	12.50	
Kirsch * * *..	11.00	
Prunelle de Bourgogne. . ..	12.50	
Crême de Framboises... ..	12.25	
Fine Bourgogne, 12 lit.. ..	20.00	
Crême de Cassis..	11.00	
Fine Bernard...	15.00	
Grenadine...	8.50	
Anisette..	11.00	
Kumel..	12.00	

Tournil & Fleury.	qts.	pts.
Anisette	8.40	
Crême de Menthe	8.00	
Crême de Cacao	8.00	
Crême de Cassis	8.00	
Curaçao	8.00	
Sirop Grenadine	6.00	

Chartreuse St-Denis		
Verte	10.50	11.50
Jaune	10.50	11.50

Pollen & Zoon		
Anisette	9.00	
Curaçao	12.00	13.00
Kummel	12.00	
Persico	10.50	
Parfait Amour	10.50	
Crême de Menthe	10.50	
Crême de Vanille	10.50	

G. Terrand.
Petite Chartreuse.. .. .. ..18.00 19.00

Gabriel Viard, Troyes, France.

	12 litres	24/2 litres
Chartreusette jaune	22.00	24.00
Chartreusette verte	24.00	26.00
Pur Abricot [the genuine]	28.00	30.00
Marasquin, bout. d'origine	22.00	24.00
Viardictine de l'Abbaye St. Urbain	20.00	22.00
Curaçao, triple sec	20.00	22.00
Peppermint [Menthe verte]	20.00	22.00
Cassis Imperator	20.00	22.00
Crême de Cacao, Schouwa à la vanille	20.00	22.00
Crême de Moka	20.00	22.00
Anisette Extra fine, Cruchons ou flacons	20.00	22.00
Curaçao quadruple sec ..	22.00	24.00

Pour ordres d'importation, 25 caisses minimum, s'adresser aux agents.

Wilson.	qts.	pts.
Blackberry Brandy..	9.00	

Wynand Fockink.	qts.	pts.
Anisette Blanche..	10.00	
Crême de Thé	10.00	
Crême de Vanille..	10.00	
Crême de Cacao	10.00	
Crême de Mocha	10.00	
Crême de Violettes	10.00	
Curaçao Orange..	10.00	
Curaçao Blanc..	10.00	

MADERE

Blandy Bros	La cse
Very Superior...	8.50
Special Selected	10.50
London Particular...	13.00

Cossart, Gordon & Co.	
Au gallon..	2.50 à 9.00

Manuel Pico.	
Au galon..	3.50 à 4.50

Rutherford & Browne.	
Au gallon...	de 2.50 @ 10.00

MALAGA

Blandy Bros.	La cse
Etiquette Bleu — pâle-doux.	7.50
Etiquette Blanc—pâle...	10.00

Adolfo de Torres y Hermanos. ..	
Au gallon...	de 2.50 @ 5.00

J. Pron & Cie.	
Au gallon..	1.75

MOSELLE

Deinhard & Co.	qts.	pts.
Brauenberger...	9.00	10.00
Piesporter	10.00	11.00
Berncasteler Doctor.	15.00	16.00
Crown Sparkling...	18.50	20.00
Nonpareil Sparkling...	24.50	26.00

Feist Bros. & Sons.	qts.	pts.
Zeltinger..	1892.. 7.25	8.25
Braünberger.	1892.. 10.50	11.50
Berncasteler Doctor. . .	1889.. 17.00	18.00
" Silver Star " Sparkling. ..	18.50	20.00

Frederick Krote.	qts.	pts.
Sparkling..	16.00	17.00

Kock, Lauteren & Co., [fondée en 1719].	qts.	pts.
Zeltinger...	8.50	9.50
Brauenberg...	12.00	13.00
Pisport..	13.00	14.00
Scharzberg — 1895..	18.00	
Sparkling Moselle..	18.00	19.50

Johann Schlitz		
Winneger	6.00	7.00
Braünberger	8.50	9.50
Sparkling	17.00	18.00
Hocheimer	17.00	18.00
Cabinet	23.00	25.00

Joh. Bapt. Sturm.		
Sparkling Moselle...	15.50	17.50
Sparkling Hock...	15.50	17.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R		
Piesporter	8.50	9.50
Zeltinger	9.00	10.00
Braünberger	15.00	16.00
Berncastler Doctor	16.50	17.50

MUSCATS

J. Pron & Cie.	
Au gallon	3.00

OLD TOM

Boords.	La cse
Old Tom..	7.25
London Dry....	7.25
Booth	
London Dry	8.00
Old Tom	8.00
Club	
Old Tom..	6.50
Old Tom au gallon	3.00
Cold & Co.	
Marque Beaver	Qts. 5.75
Marque Beaver	Pts. 6.75
London Dry	Qts. 6.00
London Dry..	Pts. 700
Colonial	
London Dry..	6.50
Gordon	
London Dry...	7.50
Old Tom..	7.50
Hill's & Underwood.	
London Dry	7.50
Old Tom	7.50

Imperial Wine Co.	La cse
London Dry..	6.50
Old Tom..	6.50
Thorne.	
Old Tom...	7.50
London Dry...	7.50
Wilson	
Royal Crown Old Tom..	6.50
Au gallon...	2.00 @ 3.00

OPORTO

Commendador Feuerheerd.	
Au gallon	$2.75 à $ 9.00
Caisse	16.00

J. W. Burmester	La cse
Royal...	5.00
Crusado	6.00
Rich Douro...	9.00
White Port..	11.00
Old Crusted.	12.00
Royal Dry Superior	18.00

J. M. Caselles y Tarrats
Au gallon.. .. .. 1.00 à 1.50

Cockburn, Smithes & Co.
Tawny.. .. .. La cse. 16.00
Au gallon... ... ... 2.75 @ 7.00

Croft & Co.
Au gallon.. .. .. 2.40 @ 7.50
A la caisse .. .. 7.00 @ 24.00

Geo. H. Delaforce.
"Trocadero".. .. .. .. qts. la cse. 9.00

Robt. Delaro & Co.
"Antique"... .. .. .. qts. la cse. 7.00

Guimaraens & Co.
Invalid's Reserve.. .. .. La cse. 7.50
Au gallon... ... . 2.25 @ 5.50

Hunt, Roope, Teage & Co.
Au gallon... .. .. 2.00 @ 5.50

Oliva Morez y Ca.
Old Tawny 5.50

MacKenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 10.00

Robertson Bros. & Co.
Medal Port No 1 . . . . . 16.00
Medal Port No 2 . . . . . 13.00
Favorita Oporto 8.00
Au gallon... .. .. 1.50 @ 6.50

Sandeman & Co.
Superior Old.. .. .. 12.00
"Club"... ... . 18.00
"1890".. .. .. 25.00
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 15.00

T. G. Sandeman & Sons.
Au gallon... ... . 2.75 @ 9.00

Silva & Cosens.
Dow's Admiral.. .. .. .. La cse. 16.50
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 14.00

	La cse
T. Ventura et Cie	4.50
Manuel Fosta	6.50
Garcia Hijos	8.50
A. Rizat et Cie	2.50

PORTER ANGLAIS

	qts.	pts
S. Allsop & Sons	2.55	1.60
Guinness.		
Read Bros. "Dog Head"...	2.60	1.65
E. & J. Burke, bottling.. ..	2.60	1.65
Machen & Co.		
Marque Pelican	2.60	1.65
Machen & Hudson.		
Marque "Beaver"..	2.50	1.50

RHUMS

	qts.	pts.
Boivin, Wilson & Cie.		
Black Joe	8.00	9.00
No 7...	7.00	8.00
Marie Brizard & Roger.	qts.	pts.
Ste-Croix..	12.00	
P. S. Clément..	11.00	
Jamaïque au gallon..	5.00	
E. & J. Burke,	qts.	pts.
Jamaica..	9.50	
Dandicolle & Gaudin.		
Lion	8.00	9.50
Royal	0.00	11.00
St-Marc	0.00	9.50
Tom & Topsy	7.50	8.50
Sambo	7.25	8.25
Diamant Noir		La cse
Quarts		7.75
Diamantin.		
Quarts...	8.00	

Habitation L'enfant noire [Martinique]

	La cse
Litres..	13.00
¾ Litre..	10.50

Galibert & Varon, Bordeaux, France.

	Qts.	Pts.
Rhum authentique [Kaiopa Habitation]	10.50	12.50
Vieux Rhum [Galibert & Varon]	12.00	14.00
Vieux Rhum Carmencita [Jamaica]	13.00	15.00

Pour ordres d'importation, 30 caisses minimum, s'adresser aux agents.

H. G. Kewney & Co.	qts.	pts.
Old London Dock—1Etoile .	7.75	
Old London Dock—3 Etoiles .	8.75	
Red Heart.	qts.	pts.
A la caisse...	10.50	
Navy Reserve		
Jamaïca		9.00
J. B. Sherriff & Co.		
Marque "Bell"..	9.00	
Marque "Bell", 36 o. p. au gallon..	5.00	
Marque "Blue Star", 36 o. p. au gallon...	4.75	
Talbot Frères.	qts.	pts.
"Fine Fleur"....	8.00	9.00
"Fine Fleur" ½ pt..		10.00
Lilacs....		7.50
Thorne.	qts.	pts.
Marque "Lion"...	8.00	
Liquid Sunshine..	9.50	
Uncle Tom.		La cse
Qts....		8.00
Flasks, 24...		8.00
Western Glow		7.50

SAUTERNES

	qts.	pts.
A. Balayé & Cie.		
Graves	4.25	5.25
Graves — au gallon..		1.10
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Haut Sauterne...	12.50	13.50
Graves	6.00	7.00
Barsac...	8.75	9.75
Château Yquem..	24.00	25.00
J. Calvet & Cie.	qts.	pts.
Graves..	5.25	6.25
Sauternes..	5.50	6.50
Haut Sauternes .. .. 1901....	11.50	12.50
J. Dutrenit & Cie.	qts.	pts.
Graves...	3.50	4.50
Faure Frères.	qts.	pts.
Sauterne..	4.00	5.00
Sauterne...	5.00	6.00
Haut Sauterne..	8.00	9.00
Château Barsac.	6.50	7.50
Château Yquem....	15.00	16.00
L. Gaudin & Cie.	4.50	5.00

A. Guilhou Frère Aîné	Qts.
Sauternes	4.50
Haut Sauternes	6.00
Graves Martillac	5.00

Jimenez & Lamothe.	qts.	pts.
Sauternes..	6.00	7.00
Nathaniel Johnston & Fils.	qts.	pts.
Barsac...	6.00	7.00
Sauternes...	6.00	7.00
Graves...	6.00	7.00
Haut Sauternes..	11.50	12.50
Château Yquem..	20.00	21.00
A. Lacoste & Fils	qts.	pts.
Sauterne	3.00	4.00
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
1890 Graves..	4.80	5.80
1888 Barsac.	5.20	6.20
J. Latrille.	5.25	6.00
Lecompte & Morel	2.75	3.25
Vigneau & Cambours	3.50	4.00
Vigneau & Cambours, Haut..	4.00	4.50
Louis Maignen & Co..	3.25	4.25

SHERRIES

D. Goni Feuerheerd.
Au gallon .. .. 2.00 à $ 9.00
Caisse 16.00

Alvarez & Co... .. ... au gallon.. .. 1.25

Blandy Bros.
Manzanilla.. .. .. La cse.... 8.50
Amoroso.. .. .. La cse....11.00

J. M. Caselles y Tarrats.
Au gallon.. .. ..1.00 à 1.50

F. W. Cosens & Co.
Au gallon.. .. .. de 2.00 @ 10.00

Richard Davies.
Au gallon.. .... 1.50 @ 5.00
Pedro Domecq, .. au gallon 1.25 @ 9.00

Manuel Gamboa Ramirez.
Au gallon .. .. 1.25 @ 4.50
A la caisse .. .. 4.50 @ 12.00
Jose Gomez .. ..La cse 8.50
P. Juanito & Co. .. ..La cse 6.50
Levert & Schudel — au gallon.. .. 1.25
Mackenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. .. .. 1.50 @ 10.00
M. Misa — au gallon.. .. .. 1.50 @ 6.00

Oliva Morez y Ca.	La cse
Golden Sherry	5.50

J. P. Pémartin.
Au gallon.. .. ..de 2.00 @ 15.00

Robertson Bros. & Co.
Amontillado . . . La cse....16.00
Manzanilla . . . . . La cse....13.00
Olorozo . . . . La cse.... 8.00
Au gallon... ... . 1.75 @ 7.50
Sauchez Hermanos .. .. .. La cse 4.50

Sanchez, Romate, Hermanos.
Royal.. .. .. La cse.... 5.00
Favorita.. .. .. La cse.... 6.00
Club - - 1870... .. .. La cse.... 9.00
Amontillado... .. .. La cse....12.00
Orange.. .. .. La cse.... 8.00
Au gallon... ... ... 1.50 @ 5.00

Sandeman Buck & Co. (Julian Pémartin)
Pale Dry.. .. .. La cse. 12.00
Montilla Fino, very dry. La cse. 12.00
"Club"... .. .. La cse. 18.00
Selected Old... ... . La cse. 36.00
"Jubilee"... .. .. La cse. 50.00
Au gallon.. .. ..de 1.50 @ 10.00
Sobrinos de Vda X. Harmony y Ca.
Vin Sherry, gallon .. .. .. 0.90 à $8.00

A. R. Valdespino & Co.
Au gallon .. ..de 1.25 @ 6.50
A la caisse .. ..de 5.00 @ 15.00
B. Vergara.
Au gallon.. .... 1.50 @ 4.50

TARRAGONES

Bonsom & Cie.
Au gallon.. .... 85c à 1.20

VERMOUTH

	La cse
Cte Chazalette & Co.	7.00
E. Martinazzi & Co. [Italien]	6.50
Martini et Rossi... ... (Italien)..	7.50
Noilly, Pratt & Co..	7.00
Freund Ballor & Co. .. [Italien]..	6.75

VINS DE PORTO

Wiese & Krohn, Oporto, Portugal.

Tinto Novo No 1 .. .. gallon	1.50
Caisse 12 qts.	5.50
Tinto Novo No 2 .. .. .. gallon	2.15
Ligitimo No 1 .. .. gallon	2.50
Caisse 12 qts.	7.50
Particular .. .. gallon	3.00
Invalid Port .. .. .. cse 12 qts.	8.00

Pour les grandes marques, s'adresser aux agents.

VIN DE GINGEMBRE

Boivin, Wilson & Cie.	La Cse
Quarts	4.50
Au gallon	1.20
Cold & Co.	4.00

VIN DU RHIN

Deinhard & Co.	qts.	pts.
Laubenheim..	7.00	8.00
Nierstein..	8.50	9.50
Rudesheim	15.50	16.50
Liebfraumilch	17.00	18.00
Hockheim..	18.00	19.00
Marcobrunn..	21.50	
Johannesberg..	25.00	
Steinwein [cruchons].	11.00	12.00
Sparkling Hock	17.50	19.00

Feist Bros. & Sons.		qts.
Laubenheimer..	1893..	6.75
Niersteiner..	1893..	7.00
Rudesheimer..	1893..	9.75
Hochheimer...	1893..	10.50
Orignal Liebfraumilch. . .	1893..	12.50
Steinwein in Bocksbeutel,..	1893..	12.50
Rauenthal, own growth...	1893..	14.50

Pints: $1.00 extra la cse.

Frederick Krote	qts.	pts.
Laubenheimer	5.75	6.75
Niersteiner	6.75	7.75
Rudesheimer	10.00	11.00
Hochheimer	10.00	11.00
Steinwein	11.00	12.00
Liebfraumilch	14.50	15.50
Johannisberger	17.00	18.00
Royal Scharzberg	20.00	21.00
Sparkling Hock, blanc	16.00	17.00
Sparkling Hock, rouge	18.00	19.00

Kock, Lauteren & Co., fondée en 1719.	qts.	pts.
Laubenheim	7.00	8.00
Bodenheim	7.50	8.50
Nierstein	8.50	9.50
Steinwein in Boxbeutels	11.00	
Rudesheim	15.00	16.00
Liebfraumilch	15.00	16.00
Giesenheim	16.00	17.00
Hocheim	18.00	19.00
Johannisberg	21.00	22.00
Claus Johannisberg—1893	30.00	
Sparkling Hock	18.00	19.50

Johann Schlitz.		
Bodenheimer	6.00	.....
Hohnheimer	6.50	.....
Laubenheimer	7.00	.....
Niersteiner	8.00	.....
Oppenheimer	9.00	.....
Hochheimberg	9.50	.....
Johannisberg	15.00	.....

Joh. Bapt. Sturm.		
Winninger	6.75	7.75
Niersteiner	7.75	8.75
Hockheimer	9.00	10.00
Rudesheimer	9.00	10.00
Liebfraumilch	14.00	15.00
Rudesheimer Berg	15.50	16.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R		
Laubenheimer	7.50	8.50
Niersteiner	9.00	10.00
Rudesheimer	12.50	13.50
Liebfraumilch—1893	18.50	19.50
Johannisberger—1893	25.00	26.00

VINS TONIQUES

Biquina	8.00

Castro.	La cse
1 Seal port	5.00
3 Seal port	6.00

Dubonnet.	La cse
Litres	12.00

Red-Heart	9.00
Vin Mariani	10.00
Vin St-Michel	8.50
Vin Vial	12.50
Vino Don Lorenzo	7.00

Violet Frères, Byrrh Wine.	
Litres	11.00
La bouteille	1.00
Wilson's Invalid's Port	8.00

WHISKEYS CANADIENS

Owl Brand Rye.	La cse
Screw top, 16 flasks	6.00
Screw top, 24 flasks	6.25
Screw top, 48 flasks	7.25
Glass stop, 24 flasks	6.50
Glass stop, 48 flasks	7.50

Perfection Brand Rye.	
Glass stop, 32 flasks. Amber	6.50
Rock & Rye 12 qts.	7.00
Rock & Rye 24 flks	8.00

Monopole Rye.	
Quarts	7.00
16 flasks	7.50
24 flasks	6.50
32 flasks	8.00
48 flasks	9.00

Parker's. High Wines 50. o. p.	gal.
En quarts	3.90
En 1-2 quarts	3.95
Quantités moindres	4.00

Recreation	
Flasks	8.00
Quarts	5.00
Imp. Flasks Qts.	7.00
Imp. Flasks Pts.	5.50
Imp. Flasks ½ Pts.	6.00

Red Selter 1895	La cse
Quarts	8.00
Special Quarts	7.00
Special Imp. Pints	9.50
Special Imp. 1-2 Pints	8.00
Special Flasks	8.00

Royal Rye	La cse
Quarts	7.00
16 flasks	7.50
32 flasks	8.00
48 flasks	8.50
Crème de Menthe "	90.00

Shield Rye	La cse
Quarts	6.00
16 flasks	6.50
32 flasks	7.00
48 half flasks	7.50

Jos. E. Seagram.	La cse
"Star"	
"Old Times"	
White Wheat	
No "83"	
	Le gal
Old Times	
White Wheat	

Hiram Walker & Sons.	La cse
Canadian Club, 5 years old. qts.	9.00
Canadian Club. Flasks, 16s.	9.50
Canadian Club. ½ Flasks, 32s.	10.00
Imperial qts.	7.50
Imperial. Flasks 16s.	8.00
Imperial. ½ Flasks 32s.	8.50
	au gal.
Canadian Club—5 years old	3.60
Imperial	2.90
Rye. 25 U. P.	2.25
Malt. 25 U. P.	2.25

Wilson	La cse
Empire Rye. qts.	8.00
Empire Rye. flasks.	9.00
Empire Rye. ½ flasks.	10.00
Liquid Sunshine	7.00 9.00
Moonlight. qts.	6.00
Moonlight. Flasks 16s.	6.50
Moonlight. Flasks 32s.	7.00
Moonlight. Flasks 36s.	7.25
Moonlight. Flasks 64s.	8.00

J. P. Wiser & Sons, Ltd. Recreation	La cse
12 Bout. Rondes. qts.	5.00
12 Flks. Imp. qts.	7.00
16 Flks. Imp. pts.	5.50
32 Flks. Imp. ½ qts.	6.00
36 Flks. Travellers	6.00

Canada Whiskey	La cse
12 Bout. Rondes qts.	7.00
20 Flks. Imp. pts.	8.50
32 Flks. Imp. ½ pts.	8.00
60 Flks. Imp. ½ pts.	8.00

Red Letter	La cse
12 Bout. Rondes qts.	8.00

Whiskey Clair	La cse
12 Bout. Rondes qts.	5.00

H. Corby Distillery Co.	La cse
I. X. L. qts.	8.07
Purity, Flasks, 32s	7.65
Purity, Flasks, 32s	7.65
Corby's Canadian Rye, qts	5.40
Corby's Canadian Rye, Flasks 32s	6.00
Corby's Whiskey Blanc qts.	5.50

WHISKEY ECOSSAIS

James Ainslie & Co.	1 cse	5 cses
O'Gilvie, quarts	7.00	6.75
O'Gilvie, 24 flasks	7.75	7.50
O'Gilvie, Imperial quarts	9.50	....
Ainslie, Yellow label	9.00	....
Ainslie, Ord. flasks	10.25	....
Ainslie, Imperial quarts	13.50	....
Ainslie, White label	9.75	....
Ainslie, Special	10.50	....
Ainslie, Extra Special	12.50	....
Ainslie, Clynelish [Smoky]	13.00	....

John Begg	La cse
Capsule rouge	9.50
Capsule blanche	10.50
Capsule bleue	12.50
Special Reserve	18.00

Big Ben.	
Quarts [10 years old]	11.00 10.75

Balmoral.	
Quarts	7.50
Pts	8.50
24 flasks	8.50
12 Imp. Flasks	11.00
24 Imp. 1-2 flasks	11.50
Au gallon 6 à 7 O. P.	3.90 @ 4.25

Bulloch, Lade & Co.	La cse
Loch Katrine qts.	7.50
Loch Katrine 32 Flasks	9.50
Loch Katrine. Imp. Qt. Flasks	11.00
Special White Label	9.50
Extra Special Gold Label	11.00

Burns, Leslie & Co.	
Gleneil qts.	6.00

Peter Dawson	La cse
Perfection	9.75
Special	10.50
Extra Special	9.50
Liqueur	12.25
Old Curio, 20 years old	15.00
Au gallon	4.00 @ 7.00

John Dewar & Sons, Ltd.	La cse
Dominion Blend qts.	8.75
"Special" qts.	9.25
Blue Label qts.	9.75
Special Liqueur [W. Label] qts.	12.50
Extra Special Liqueur qts.	16.50

5 cses d'une sorte ou assorties, 25c la cse en moins.

Roderick Dhu	La cse
Quarts	9.50

Alex. Ferguson & Co., Glasgow, Ecosse.	La cse
Fine et vieille liqueur 20 ans d'âge	15.00
Club Liqueur	13.50
P. & O. Special Liqueur, 10 ans d'âge	10.00
K. T. [la marque la plus populaire]	9.50

Graham, Davy & Co.	La cse
Loch Carron qts.	6.50

Greenless Bros.	La cse
King Edward VII... Ext. Sp. qts.	9.50
King Edward VII... Sp. Liq. qts.	12.00

Griffiths, McAllister & Co.	
Bonnie Doon	
1 caisse	10.25
5 caisses	9.75
10 caisses	9.50

Glenfinnart	
1 caisse	10.75
5 caisses	10.50
10 caisses	10.00

Haig & Haig	La cse
★★★	9.50
★★★★★	15.00
Liqueur	16.00
Bleu Blanc Rouge	9.50

J. & R. Harvey.	La cse
R. O. S.	12.50
Fitz James	10.00
Hunting Stewart	9.00
Jubilee	8.50
Old Scotch	7.50
Au gallon	3.65 @ 5.50

Wm. Hay, Fairman & Co.	La cse
Hay's finest Sq. qts.	7.75
Hay's old Rd qts.	6.75
Hay's old 24 flasks	7.50
Hay's old 32 sq. flasks	7.50
Hay's old Imp. qts. flasks	10.00

D. Heilbron — La cse
Hillburn Blend.. .. .. qts.. 7.50
King's Liqueur.. .. .. qts.. 10.00

John Hopkins & Co. — La cse
"Old Mull" Blend... ... . 9.50
"Navy Liqueur" V. O. S... .. .. 12.00

Melrose, Drover & Co. — Le gal
1 étoile. 4.00
2 étoiles... .. .. 4.25
3 étoiles... .. .. 4.50
4 étoiles... .. .. 4.75
5 étoiles 5.00

Mitchell Bros. — La cse
Mullmore 12 Btles. .. .. .. qts.. 6.50
Mullmore 24 Imp. qts. Flasks.. 10.50
Glen Ogle 12 Btles rdes .. qts.. 8.00
Heather Dew 12 Btles. rdes qts.. 8.00
Heather Dew 12 Imp. Oval Flks. qts.. 11.25
Special Reserve 12 Btles. rdes.. 9.00
Finest Old Scotch 12 Btls. rds.. 12.50
Grey Beard 12 jars. Imp. qts.. 12.50
E. S. L. Decanters 9.50
Robert Dale, 12 qts. .. ..] 5.00

Au gal.
Old Scotch Proof .. .. .. Quarts. 3.50
Heather Dew Proof . .. Quarts. 3.65
Special Res. Scotch Proof. Qts. 4.00
Special Res. 15 U. P. .. Quarts. 3.50
Extra Spec. Liqueur Proof. Qts. 4.75

Wallace Moir,
Imperial Quarts. 12.00

Hugh McAdam & Co. — La cse
Imp. Oval qts. 7.50
Ord. Oval qts. 5.50
Ord. Oval pts. 6.50
24 Flasks, Stoppers 6.50
48 ½ Flasks, Stoppers 7.50

Hugh McAdam & Co.
32 Flasks, stoppers 7.00

Alex. McArthur & Co.
Quarts 7.50
Flasks 8.50
Imp. Quarts 11.00

D. P. McDonald & Sons. — La cse
Long John, extra quality. 10.00
Long John, exhibition. 12.50

James McNeil. — La cse
Imperial Oval.. .. .. qts.. .. .. .. 8.00
Quarts.. .. .. 6.00
Pints.. .. .. 7.00
24 flasks, Screw top. 7.00
32 flasks, Screw top. 7.50
48½ flasks, Screw top 8.00
5 cses à la fois, 25c. en moins.

Red Cross. — La cse
Quarts 6.25
24 Flasks 6.75
48 1-2 Flasks 7.75

John Robertson & Son — Le gal.
En douane Droits payés

O—Fine old	1,12	3.18
No 1—Fine Old . .	1.37	3.43
No 2—"Spécial" . .	1.62	3.68
No 3—Old Highland	1.90	3.96
No 4—Old Dundee .	2.22	4.28
No 5—Old Private John	2.65	4.71
No 6—Liqueur . . .	3.10	5.16
No 8—Dundee Finest	3.90	5.96

La cse.
Private [Stock] John Robertson 12.50
Duncan McIntosh 7.95

Robertson, Sanderson & Co.
"Glenleith" [8 years old]. la cse. 9.00
"Glenleith" 5 O. P. le gal. 4.75
"Glenleith" 15 U. P. le gal. 4.00
"Mountain Dew," full flavor. cse. 9.50
la cse
"Mountain Dew," cruchons terre. 8 Imp. qts. 12.00
"Mountain Dew," cruchons terre, 12 Imp. qts. 13.00
"Mountain Dew," 4 O. P.. le gal. 4.75
Special Liqueur .. [15 years old]. 12.50
Old Private Stock, [20 years old]. 17.50

Ian McPherson — le gal
Craigdhu... ... .10 O. P.... 4.00
Dhuloch .. .. 9 O. P.... 4.10
Special Blend. . .. . 8 O. P.... 4.25
Special Blend.. .. .. ..15 U. P.... 3.75

Ross Glen. — La cse
12 Quarts.. .. .. 6.75
24 Flasks 7.75
32 Square Flasks.... .. .. 8.50
48 Square Flasks 8.00
12 Imp. Quart. .. Oval Flasks.... 10.50
24 Imp. Pint. ... Oval Flasks.... 11.00
48 Imp. ½ Pint .. Oval Flasks.... 12.50

Royal Lochnagar — La cse
O.. .. .. 9.50
OOO.. .. .. 10.00

Scotch Marchant — La cse
Special Old Highland Whisky. . 10.00
par 5 caisses.. . . . . 9.75
par 10 caisses 9.50

J. B. Sherriff & Co. — La cse
Old Islay.. .... 10.00
V. O. Islay.. .... 10.25
Islay, 10 o. p. au gallon.. .. .. .. 4.25
Islay V. O. preuve, au gallon.. .. 5.25

Whisky Ecossais
Strathcona 9.50

Stuart, Campbell, & Co.
Quarts.. .... 6.50
Flasks 7.50
1/2 Flasks.... .... 8.50
Imperial Quarts.. .. .. 9.50

John Walker & Sons. — La cse
Kilmarnock... .. .. 10.00

Wilson. — La cse
Braê-Mar.. .. .. qts.... 8.00
Braê-Mar. .. .. flasks.... 9.00
Braê-Mar.... .. .. .. ½ flasks.... 10.00

Wright & Greig. — La cse
Premier. 12.00
Grand Liqueur.. .. .. 20.00

WHISKEY IRLANDAIS

E. & J. Burke. — La cse
Quarts.. .. .. 8.50
Imperial Quart flasks 12.00

Pat Fagan & Co. — La cse
Quarts 8.50

Findlater. — La cse
A 1.. .. .. 9.50

D. W. D. — La cse
1 Shamrock.. .. .. 9.75
3 Shamrocks... ... . 10.75

Wm. Hay, Fairman & Co. — La cse
Hay's Old .. .. Rd qts. 6.75
Hay's Old.. .. .. 24 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. 32 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. Imp. qt. flasks. 10.00

Janishannon... .. .. 1.50

John Jameson & Son. — La cse
1 étoile 9.50
3 etoiles. 11.25

William Jameson. — La cse
1 harpe... ... . 9.75
3 harpes... .. .. 10.75

McConnell's
★ .. .. Qts. 9.00
★★★ .. .. Qts. 10.75
Special Liqueurs .. .. Qts. 12.50

Mitchell Bros. Ltd. — La cse
Old Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 6.50
Spec. Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 9.00
Cruiskeen Lawn jars, Impl. Qts. 12.50
Aussi flasks et 1-2 flasks à avance ordinaire.

Au gal.
Old Irish . .. . Quarts 3.65
Special Irish . .. . Quarts 4.75

Wm. O'Borne & Sons
12 Imperial Oval Quarts 9.00
12 Ordinary Quarts 6.50
24 Pints 7.50
24 Flasks, stoppers 7.50
48 1-2 Flasks, stoppers 8.50

Old Bushmill. — La cse
★.... .... 9.50
★★★.... .... 12.00
Special Malt... .. .. 10.50

George Roe & Co. — La cse
★ 9.75
★★★ 10.75
St-Kevin .. .. La cse. 8.00
Kilkenny. .. .. La cse. 6.50

LA RECOLTE DU TABAC A CUBA

Le *Tobacco Journal* des Etats-Unis publie une interview d'un expert retour de Cuba, qui déclare que la récolte 1906 du tabac à Cuba, actuellement sur le marché, est excessivement faible et commande déjà des prix élevés qui, naturellement augmenteront encore.

Sur la récolte des terres basses de la Vuelta Abajo, dit-il, 80 pour cent sont endommagés par la moisissure et la pourriture sèche. Le meilleur tabac Vuelta, provenant de Remates et des Lomas, n'a pas encore donné de signes d'avaries et a été acheté de bonne heure à des prix fabuleux. Le Partido est sain en général produisant très peu de robes, mais parmi ce petit nombre de robes, il en est de très belles. La récolte de Remedios a donné une feuille excellente, mais ses prix sont prohibitifs. La récolte entière de Cuba sera à peu près moitié de celle de 1905.

Un exemple de l'augmentation remarquable des prix est fourni par les comparaisons suivantes: les "botes" de Vuelta Abajo qui se vendaient l'année dernière de 11½ à 13 cents la livre, se vendent maintenant de 33 à 35 cents; les "botes" de Remedios, qu'on obtenait d'habitude pour 10 cents, se vendent maintenant de 22 à 25 cents la livre et la même proportion règne dans les qualités plus élevées. Malgré la médiocrité de la récolte de Vuelta Abajo, on l'achète en raison du fort déficit. D'après moi, il faudra quelques mois pour que les manufacturiers de ce pays qui n'ont pas visité Cuba et qui n'ont pas l'intention de le faire, comprennent la véritable condition des affaires; à ce moment il ne restera pas de tabac dont on puisse se servir."

Le kédive d'Egypte fume des cigarettes si mauvaises, que son intendant, prenant en pitié les diplomates, a fait faire de bonnes cigarettes pour l'usage spécial du corps diplomatique.

L'UNION DES FABRICANTS DE TABAC DE CUBA

Liqueurs et Tabacs a reçu le rapport annuel présenté aux membres de l'Union des Fabricants de Cigares et Cigarettes de l'Ile de Cuba, par son Conseil de Direction sur ses travaux pendant l'année 1905-1906.

Ce rapport contient des renseignements très intéressants sur les travaux de l'Union, les résultats qu'elle a obtenus et ceux qu'elle poursuit. Elle demande entre autres la négociation d'un traité de commerce permanent avec les Etats-Unis en remplacement du traité de réciprocité actuellement existant. L'Union poursuit systématiquement l'enregistrement de sa marque ou étiquette en pays étrangers ; elle a porté ses efforts en ce sens, cette année, sur l'Allemagne, les Etats-Unis et l'Angleterre. Elle a livré cette année 4,875,000 étiquettes qui lui ont rapporté $6,825 or, soit une consommation de 1,045,000 étiquettes de plus qu'en l'année 1904-1905 avec un rapport de $2,775 en sus de l'exercice précédent.

En un mot, le rapport prouve l'utilité et l'efficacité de l'Union pour les fabricants de tabacs, cigares et cigarettes de l'Ile de Cuba.

LES ENGRAIS POUR LA CULTURE DU TABAC AUX ETATS-UNIS

L'annuaire du département de l'Agriculture de Washington accorde une grande attention aux essais qui ont été faits dans l'emploi des engrais, surtout en matière de culture de tabac.

Dans le Maryland, les officiers de la station expérimentale de l'Etat ont recommandé l'usage du trèfle incarnat comme récolte préparatoire pour le tabac. Les planteurs ont été lents à donner à la question toute l'attention qu'elle méritait, mais dans les deux dernières années, un changement marqué s'est produit, et, actuellement, on emploie pour ainsi dire généralement, le trèfle incarnat.

Dans le Connecticut, les planteurs ont presque généralement adopté les engrais essayés et recommandés par les stations expérimentales et en conséquence, le carbonate de potasse et les tourteaux de coton sont employés dans les champs de tabac du Connecticut, où on a cessé d'employer d'énormes quantités de sulfates.

En Pennsylvanie, les engrais du commerce ont en grande partie pris la place du fumier de ferme.

LE TABAC ET LES CIGARETTES EN ALLEMAGNE

Le nouveau tarif allemand qui a été mis en vigueur le 1er Juillet a changé les droits de douane sur les cigarettes, le tabac à cigarettes, ainsi que le papier à cigarettes. Le droit sur les cigarettes et le tabac coupé fin pour cigarettes est fixé à 76 cents par livre; mais le tabac coupé fin, dont le prix de détail (y compris la taxe spéciale) est au-dessus de 33 cents la livre, est considéré comme tabac à cigarettes, sauf le tabac qui est déclaré comme ne devant pas être employé dans la fabrication des cigarettes.

TABAC DE GRECE ET CIGARETTES EGYPTIENNES

Le Département du Commerce et du Travail de Washington a appris du consul Geo. Horton, d'Athènes, que la récolte du tabac de 1905, en Grèce, a été la plus forte connue. Ses ventes sont d'environ 198,000,000 de livres. La récolte du tabac Sary a été d'environ 11,000,000 de livres; cette marque est en grande demande pour les cigarettes d'Egypte. Le consul Horton rapporte également, qu'à Alexandrie, Egypte, il y a en magasin 25,000 balles de tabac de qualités inférieures. Les balles pèsent 88 livres. La plupart des cigarettes égyptiennes sont faites par les Grecs. Par suite du prix trop élevé du papier à cigarettes en Grèce, où existe un monopole du gouvernement, pour cet article, celui-ci a ruiné une industrie indigène qui s'est transportée en Egypte où la plupart des fabricants des fameuses cigarettes égyptiennes sont des Grecs.

CONCOURS DE FUMEURS

Parmi les épisodes de l'exposition de l'industrie des tabacs, à New-York, le plus amusant a été celui du concours des fumeurs. Une douzaine de concurrents sont entrés en lice et à chacun d'eux, il a été remis un cigare de la forme Perfecto, d'environ dix pouces de long. Les épreuves à subir étaient celles de la vitesse et de l'endurance. Le premier fumeur consumant son cigare jusqu'à la bande fixée près de la bouche devait recevoir un prix de deux boîtes de cigares. Au commencement de la lutte, les concurrents tiraient à toute vitesse. Mais il ne fallut pas attendre bien longtemps pour voir une pâleur maladive couvrir leur visage, et bientôt ils commencèrent à se retirer l'un après l'autre, au milieu des moqueries des spectateurs. Au bout d'une demi-heure, il n'y avait qu'un seul homme sur les rangs, Aaron Deitz, qui, héroïquement, alla jusqu'au bout et sortit de la lutte faible, mais triomphant.

CULTURE DU TABAC

Séchoirs—Dessiccation

Séchoirs.—On donne le nom de séchoirs aux locaux spécialement aménagés en vue de la dessiccation du tabac. On peut à la rigueur, sauf dans le cas de l'emploi du feu, employer à cet usage des locaux quelconques, mais la nécessité de contrôler l'arrivée de l'air et d'isoler dans certains cas les produits, afin de les mettre à l'abri des influences extérieures fera comprendre, sans qu'il soit besoin d'insister davantage, l'utilité d'aménager des constructions spéciales, d'une manière aussi raisonnable que possible.

Les tabacs cultivés au Canada faisant partie des variétés dont la dessiccation est effectuée sans l'aide de moyens artificiels, (air chaud), nous ne traiterons pas la dessiccation spéciale pratiquée dans certaines parties des Etats-Unis, particulièrement la Virginie et la Caroline, et nous allons essayer de donner aussi pratiquement et aussi simplement que possible une idée des conditions que doit remplir un bon séchoir ordinaire.

Un bon séchoir doit être constitué par une construction étanche qu'il soit possible de fermer complètement lorsque des vents secs et violents peuvent exposer les produits à sécher trop vite ou encore quand, vers la fin de la dessiccation, l'humidité atmosphérique peut amener des avaries de moisissure. Il doit être muni de panneaux latéraux faciles à manoeuvrer, par les ouvertures desquels sera admis l'air nécessaire à la

dessiccation, de gaines situées à la partie supérieure par où s'échapperont les gaz chauds et humides qui se dégagent de la masse de tabacs contenus dans le séchoir et qui faciliteront l'établissement d'un courant d'air vertical, traversant lentement les produits, et, entretenant l'échange qui doit s'effectuer, aux dépens du tabac, entre celui-ci et l'atmosphère. Ces gaines doivent être installées de manière à pouvoir être tenues ouvertes ou fermées suivant les besoins, afin d'être en mesure de régler l'activité du courant d'air qui doit produire la dessiccation.

De ce qui précède on voit que la disposition d'un séchoir peut varier presque à l'infini.

Les ouvertures latérales, par exemple, pourront être disposées soit verticalement sur la plus grande hauteur du bâtiment, soit horizontalement, ou en plusieurs étages et de manière qu'il y ait au moins une ouverture à la partie inférieure du séchoir, pour que la masse totale des tabacs en cours de dessiccation puisse être aérée.

Afin que l'aération soit aussi complète que possible, il est préférable de ne pas donner aux locaux une largeur exagérée, car il est évident que dans des séchoirs trop larges il serait difficile d'amener l'air à la partie centrale, les gaines inférieures, prenant l'air à l'extérieur du séchoir pour l'amener à un point désigné à l'intérieur, fonctionnant d'une façon trop théorique, assez difficile à contrôler.

Quand les conditions d'installation le permettent il vaut mieux disposer d'un nombre d'ouvertures plus considérable que d'augmenter la dimension de ces dernières.

Pour que la suspension des produits ne soit pas trop difficile il est bon de ne pas exagérer la hauteur des locaux. Un séchoir pouvant contenir cinq étages de tabac coupé en tiges doit être considéré comme d'une très belle hauteur. La largeur idéale serait celle obtenue en additionnant à la longueur de quatre lattes l'espace que l'on veut laisser à l'intérieur du séchoir afin d'y ménager un couloir qui puisse servir à la visite des produits en cours de dessiccation.

Il est également avantageux de ménager des couloirs latéraux. Dans ce cas la distance entre le couloir latéral et le couloir central est égale à deux fois la longueur d'une latte ou d'une guirlande, et le local se trouve élargi de la dimension de ces couloirs. Quand la longueur du séchoir est relativement faible, le couloir central peut être réduit à l'espace juste nécessaire pour qu'un homme puisse y circuler facilement. Quand la longueur est plus considérable on doit, afin de faciliter la mise à la pente, installer le couloir central de telle sorte que l'on puisse y faire circuler les chariots qui y sont utilisés pour le travail de la cueillette.

Quant aux détails de la disposition intérieure il nous suffira, pour le moment d'indiquer que des montants et des traverses sont installés de manière à ce que les lattes sur lesquelles les tiges sont enfilées ou les guirlandes de tabacs récoltés en feuilles, soient placées perpendiculairement aux parois des longues faces du séchoir, et qu'il se trouve deux lattes ou deux guirlandes entre ces dernières et le couloir central. Une telle disposition des produits facilite l'aération.

L'espacement des plans de pente dépendra de la variété cultivée par le planteur et de la dimension des produits. Il sera toujours calculé de manière que, quelle que soit cette dernière, les extrémités des feuilles d'un plan supérieur soient suffisamment éloignées du plan situé immédiatement au-dessous. Le plan de pente inférieur devra être assez élevé afin qu'un espace plus grand subsiste entre la pointe des feuilles du dernier rang et le sol du séchoir. Ce détail a surtout son importance dans le cas où l'on n'a pas établi de plancher, cas qui est le plus général.

Il est indispensable que le sol du séchoir ne soit jamais humide on devra donc au besoin relever ce dernier par des travaux de terrassement.

Le choix de l'emplacement est loin d'être indifférent. On devra éviter de construire des séchoirs dans des bas fonds, près des marais ou des cours d'eau qui entretiendrait une humidité dangereuse. Il est recommandé également d'éviter les sommets de coteaux ou les endroits trop élevés où des vents violents pourraient troubler la marche de la dessiccation. On choisira un terrain sec, dans un emplacement ouvert mais non exposé aux vents et on disposera la plus grande longueur de la construction dans la direction des vents dominants.

Dessiccation.—On donne le nom de dessiccation à l'ensemble des phénomènes complexes dont la conséquence est que le tabac perd la plus grande partie de l'eau qu'il contenait encore au moment de son entrée dans le séchoir et prend la couleur marron clair ou foncé, ou jaune, suivant les cas désirés par le planteur. De toutes les opérations qui incombent au producteur c'est celle qui exige le plus de soins et elle est malheureusement trop souvent gênée par des conditions atmosphériques défavorables.

On peut diviser l'opération en deux phases:

La première est le "curing"; sorte de continuation de javelage, puis séchage du parenchyme de manière que celui-ci prenne la couleur désirée, la deuxième est la réduction complète des côtes et des tiges, celle-ci peut être effectuée aussi rapidement que possible, car il y a intérêt à ne pas laisser les produits à la pente inutilement, pendant le curing au contraire l'aération doit être progressive et calculée de façon à éviter la production de tabacs verts dans certains cas, fermentés dans d'autres.

Les produits ont été suspendus après avoir été assouplis et légèrement javelés. Il est bon de remplir le séchoir aussi rapidement que possible et l'on ne doit jamais placer des tabacs verts à côté des produits en cours de dessiccation.

L'aération devra être très lente au début et même on ne devra pas ouvrir le séchoir pendant le premier ou les deux premiers jours, suivant que le javelage a été ou non pratiqué. On pourra, à la rigueur, laisser ouvertes les gaines d'aération placées à la partie supérieure, ceci permettra aux gaz chauds et humides résultant de la légère fermentation qui se produit alors, de s'échapper du séchoir, car, quelque soit l'étanchéité de ce dernier, il pourra toujours s'établir un léger courant d'air ascentionnel.

On visitera le séchoir tous les jours surtout au début. Quand les côtés des feuilles seront devenus parfaitement souples, que le parenchyme sera coloré en jaune sur les bords d'une manière bien nette, on pourra commencer l'aération proprement dite.

Celle-ci se fera pendant le jour ou pendant la nuit. Pendant le jour, si la température est normale, en ouvrant faiblement les panneaux, ceux de la partie inférieure d'abord, et légèrement les gaines d'aération de la partie supérieure. Pendant la nuit, si le temps est trop sec. Dans ces cas les panneaux peuvent être ouverts plus largement. A mesure que la coloration brune gagne davantage sur la feuille, on peut donner une aération plus vive mais, dans tous les cas, par temps de vent, on évitera d'ouvrir les panneaux du côté d'où vient ce dernier.

Par temps humide on pourra tenir le séchoir hermétiquement clos. Cependant au commencement de la dessiccation une pareille manoeuvre serait imprudente car le "curing" ou javelage à la pente n'étant pas terminé, il pourrait en résulter une trop grande élévation de température et de la fermentation.

C'est surtout cette fermentation qu'il faut craindre. On lui a donné le nom d'échauffement à la pente et l'on peut la reconnaître soit, quand le javelage n'est pas terminé, à ce que les feuilles se colorent en brun sur les bords sans que la nervure médiane se soit assouplie et à la légère condensation qui se produit sur le parenchyme; soit, un peu plus tard, à l'odeur ammoniacale qui se dégage du séchoir.

Les tabacs fermentés à la pente donnent des produits vides et cassants, parfois noirs, et qui n'ont plus de valeur marchande.

On devrait donc, dans les premiers jours, si le temps pluvieux se prolonge, ouvrir les locaux. Cette opération n'a

pas grand inconvénient quand les produits sont gorgés d'eau, et on évite l'échauffement. L'air humide introduit dans ces conditions achève l'assouplissement des feuilles et aide au développement de la couleur. On reprend la marche normale de la dessiccation quand le beau temps est revenu.

Le principe fondamental de la dessiccation est de se placer dans des conditions telles que l'équilibre entre le taux d'humidité de la feuille et celui de l'atmosphère du séchoir soit toujours en faveur de la feuille, cette dernière est exposée à la fermentation toutes les fois que, sa dessiccation n'étant pas terminée, elle se trouve dans une atmosphère plus humide que celle contenue dans ses tissus.

Quand la coloration du parenchyme est achevée, et qu'il ne reste plus que les côtes à réduire, il n'y a plus d'inconvénient à aérer aussi largement que possible.

La deuxième dessiccation commence à ce moment. Il n'y a plus désormais à craindre la fermentation à la pente, l'ennui est la moisissure.

Les côtes non réduites et les tiges encore vertes entretiennent à l'intérieur du séchoir une atmosphère humide qui peut amener la formation de moisissure sur les côtes et sur les parties voisines du parenchyme. L'avarie apparaît sous forme de petites tâches blanchâtres qui se développent à la pointe des feuilles et sur les côtes, elle peut s'étendre d'une manière considérable et les taches devenir verdâtres, à ce moment la feuille est à peu près perdue et elle ne tarde pas à pourrir.

On peut combattre l'envahissement par les moisissures en desséchant l'atmosphère des séchoirs au moyen de foyers disposés à diverses places. Les feuilles seront ainsi préservées et la réduction des côtes et des tiges se trouvera activée. Il vaut mieux terminer la dessiccation en conservant les feuilles souples pendant toute la durée de l'opération, mais il est d'un plus grand intérêt encore de terminer le travail avant l'hiver et d'empêcher des avaries de moisissure de se produire.

Quelle que soit la disposition intérieure d'un séchoir il se trouvera toujours divisé symétriquement, par les montants allant du sol au sommet, en un certain nombre de chambres sans cloisons.

Il est préférable de garnir les chambres simultanément, en allant de haut en bas, et de ne passer à la chambre suivante que lorsque la première est remplie. C'est une mauvaise méthode que de remplir le séchoir par tranches horizontales, en garnissant entièrement la partie supérieure et descendant ainsi jusqu'à ce que l'on arrive au plat de pente inférieur.

En employant la première méthode il sera possible, dans un séchoir un peu long, de dépendre d'assez bonne heure les produits suspendus les premiers, alors que les derniers exigeront encore un temps assez considérable pour parfaire leur dessiccation.

Dans la deuxième méthode il est difficile de descendre les tabacs placés à la partie supérieure du séchoir, qui sèchent les premiers, et sont ensuite exposés à toutes sortes de variations hygrométriques jusqu'à ce que les produits placés à la partie inférieure soient en état d'être dépendus.

D'autre part, en supposant que l'on doive recourir à l'emploi du feu pour parfaire la dessiccation des côtes, il sera plus facile d'opérer sur les parties restantes, dans le cas de la mise à la pente par tranches verticales, en cloisonnant avec des nattes ou des linges les chambres encore pleines de tabac non sec, que d'opérer sur la récolte totale, dont une partie est sèche pendant que l'autre l'est encore incomplètement, ce qui est le cas lorsque les produits sont pendus par bancs horizontaux.

Avec la mise à la pente par tranches verticales on a une dépense de combustible moindre, une meilleure utilisation de la chaleur, et on ne livre à l'action de l'air chaud que la partie de la récolte qui nécessite cette intervention.

F. CHARLAND,
Département de l'Agriculture,
Ottawa

Qualité Incomparable

HOGEN-MOGEN 5c

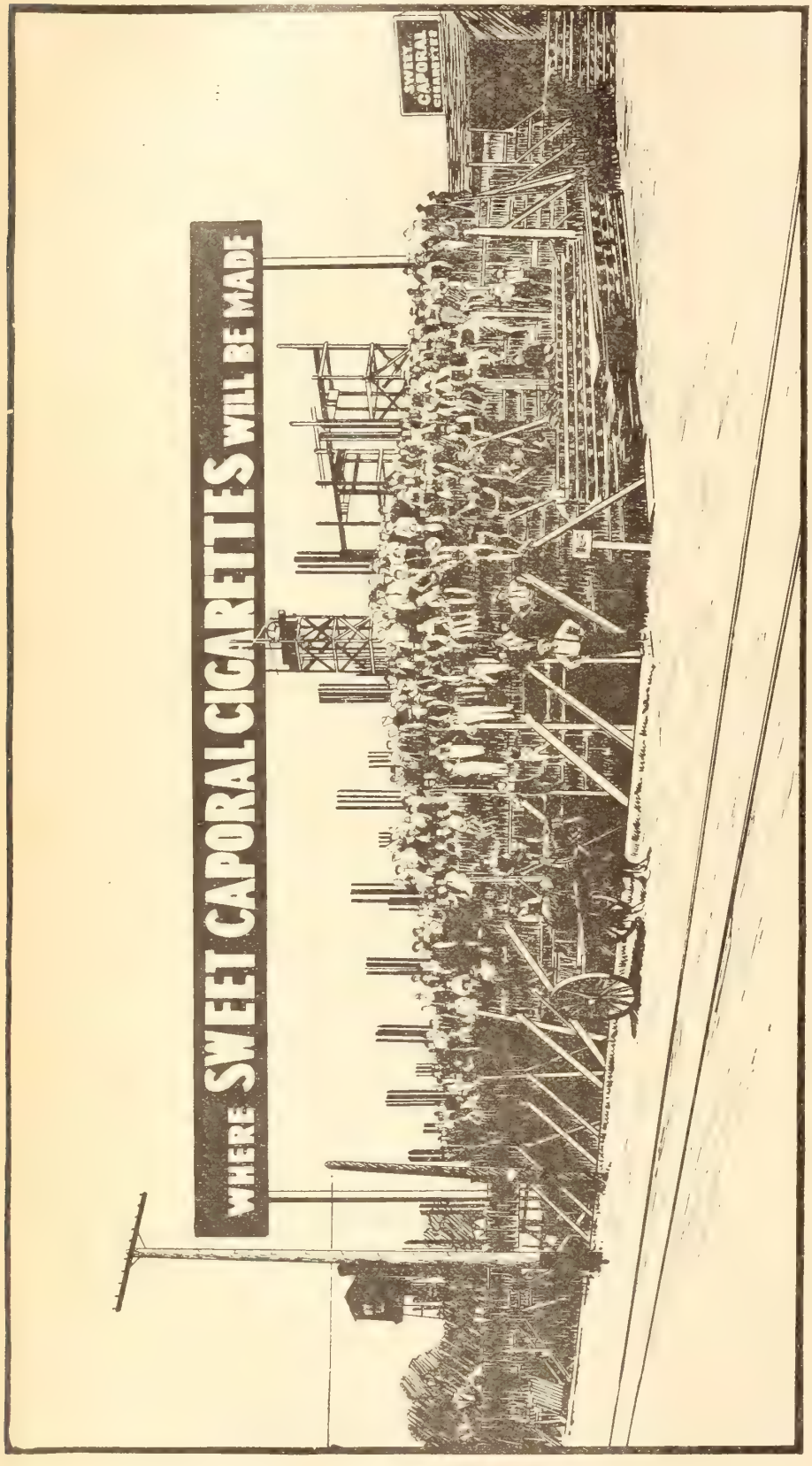
pour le PRIX

ROYAL SPORT 10c

Le client veut un bon Cigare à un prix abordable. Pour le satisfaire,
Vous ne pouvez lui offrir rien de mieux que les Cigares de . . . .

The Sherbrooke Cigar Co., - Sherbrooke, P. Q.

Nous reproduisons ci-dessous une gravure faite d'après une photographie prise, il y a quelques semaines, et représentant l'état d'avancement des travaux de la nouvelle manufacture de la American Tobacco Co.



Etablissement où se feront les Cigarettes Sweet Caporal.

L'une des vues de la Cité de Montréal est formée par les nouvelles bâtisses qui sont en voie de construction et qui seront entièrement faites en béton armé, rue St-Antoine. Comme dimensions et comme étendue, ces bâtisses sont les premières du genre au Canada. Le béton armé est du béton renforcé par des barres d'acier et, au moyen de ce genre de construction pour les planchers et les murs, on obtient une série de bâtiments absolument à l'épreuve du feu. Aux Etats-Unis et en Europe, le béton armé est de plus en plus employé comme matériel moderne. La American Tobacco Co. of Canada, Ltd., pour laquelle cet établissement est construit, est en tête du mouvement ici et reconnaît les avantages du nouveau genre de construction.

C'est toutefois sur le nouvel édifice que La demande pour les cigarettes Sweet Caporal a pris de telles proportions que l'édifice occupé maintenant, quelque considérable qu'il soit, est devenu trop petit; c'est pourquoi on se hâte de terminer, au moyen de 412 ouvriers, la nouvelle manufacture et d'autres bâtiments, rues St-Antoine et Bourget.

LES PIPES DES ANCIENS

Les anciennes races maintenant éteintes, de l'Amérique du Nord et les peuplades disparues du Mexique et du Pérou, fabriquaient des pipes et les fumaient. Ces pipes, dit un écrivain dans "Antiquary", étaient faites de substances variées—pierre à chaux et grès de couleurs diverses, ardoise, quartz, roche basaltique et diverses sortes d'argile.

La coutume de fumer dans des pipes des herbes desséchées est aussi très antique dans les Iles Britanniques et dans de nombreuses parties de l'Europe et de l'Asie. Les Grecs et les Romains fumaient des feuilles sèches de la plante appelée "pas-d'âne" comme remède contre la difficulté de respiration, etc. Sir John Hawkins importa le premier un plant de tabac en Angleterre, en 1565, et Sir Walter Raleigh lança le premier, vers 1586, la mode de fumer.

Les premières pipes dont on se servit en Angleterre étaient faites, dit-on, de coquilles de noix et avaient un tuyau en paille; on les employait pour fumer la feuille du pas-d'âne, le chanvre et d'autres substances végétales. Les premières pipes à tabac étaient en argile. La plupart des personnes connaissent maintenant les fourneaux très petits de ces pipes pour en avoir vu des spécimens dans les musées. D'après le grand nombre de pipes en terre qui ont été trouvées, il semblerait que l'usage du tabac fût devenu tout à fait général vers le commencement du dix-septième siècle.

Les statistiques les plus récentes montrent que les Flamands sont les plus forts buveurs et fumeurs du monde. La population des Flandres est de 774,910 habitants; l'année dernière, cette population a consommé 15,974,876 hectolitres (350,853,272 gallons) de bière du pays, 4,483,248 gallons de bière étrangère, 7,467,856 gallons de vin, 270,182 gallons de brandy étranger et 10,762,554 gallons d'eau-de-vie du pays. En même temps les Flamands ont fumé 20,875,880 kilogrammes (44,926,936 livres) de tabac tant étranger que domestique.

LA PRODUCTION MONDIALE DU TABAC

On peut se procurer maintenant la statistique de la production mondiale du tabac pour les cinq années qui se terminent en 1904; on peut en tirer des comparaisons instructives. La production mondiale totale pendant les années mentionnées a été:

1900	2,201,193,000 livres
1901	2,153,820,000 "
1902	2,266,050,000 "
1903	2,297,593,000 "
1904	2,046,817,000 "

L'année où la production a été la plus forte semble être 1903. Les Etats-Unis produisent plus d'un tiers de la production totale de tous les pays producteurs de tabac. Le produit total des Etats-Unis, y compris celui des îles Philippines, a été:

1900	855,445,000 livres
1901	865,553,000 "
1902	867,323,000 "
1903	856,872,000 "
1904	700,561,000 "

On peut voir que la production des Etats-Unis en 1904 était en déficit de plus de 150,000 livres sur ce qu'elle avait été en toute année précédente de la période mentionnée. C'est un fait bien connu que la surface plantée dans les Etats-Unis en 1904 était beaucoup moins étendue qu'elle ne l'a été pendant plusieurs années, mais cela ne compte qu'en partie dans le grand déficit de la production.

Prenons Cuba comme un autre exemple des fluctuations de la production totale. Cette production a été la suivante:

1900	54,400,000 livres
1901	45,892,000 "
1902	57,177,000 "
1903	37,700,000 "
1904	45,748,000 "

La Hongrie offre un exemple encore plus frappant des fluctuations de la récolte. Sa production a été la suivante:

1900	132,100,000 livres
1901	125,934,000 "
1902	99,228,000 "
1903	134,567,000 "
1904	88,768,000 "

La production du Brésil et de l'Inde Britannique a été à peu près la même, soit d'une moyenne d'environ 55,000,000 de livres dans le premier pays et de 41,000,000 de livres dans le second annuellement.

Après les Etats-Unis, l'Inde Britannique est le pays le plus fort producteur de tabac. La Russie arrive troisième, avec une production totale de 153,609,000 livres en 1900, 136,630,000 en 1901, 232,767,000, en 1902, 174,000,000 en 1903 et 174,000,000 en 1904.

La culture du tabac se développe rapidement dans les îles du Japon et ce pays peut, dans un avenir rapproché, devenir un grand pays exportateur.

La production du Japon a passé de 89,671,000 en 1900 à 105,853,000 livres en 1904.

Résumée par divisions géographiques, la production du tabac pendant les cinq années est la suivante:

Amérique du Nord:

1900	907,748,000 livres
1901	911,266,000 "
1902	919,135,000 "
1903	899,316,000 "
1904	751,227,000 "

Brésil, une moyenne de 55,000,000 de livres par an.

Autriche-Hongrie:

1900	143,782,000 livres
1901	135,623,000 "
1902	112,166,000 "
1903	150,462,000 "
1904	102,815,000 "

Europe:

1900	485,727,000 livres
1901	472,305,000 "
1902	538,059,000 "
1903	526,192,000 "
1904	452,010,000 "

Indes Britanniques, une moyenne de 441,000,000 de livres par an.

Indes Hollandaises d'Orient:

1900	92,918,000 livres
1901	76,662,000 "
1902	105,144,000 "
1903	110,158,000 "
1904	96,100,000 "

Empire Japonais:

1900	90,473,000 livres
1901	65,556,000 "
1902	70,12,000 "
1903	96,161,000 "
1904	106,075,000 "

Asie:

1900	725,491,000 livres
1901	687,818,000 "
1902	724,767,000 "
1903	793,219,000 "
1904	766,275,000 "

Afrique:

1900	25,582,000 livres
1901	26,684,000 "
1902	28,118,000 "
1903	23,209,000 "
1904	21,487,000 "

Océanie:

1900	1,645,000 livres
1901	[illegible] "
1902	971,000 "
1903	657,000 "
1904	818,000 "

(United States Tobacco Journal)

UNE PIPE DE $5,000

Une des choses remarquables de l'exposition du tabac à Madison Square Garden sera la célèbre pipe en écume de mer, qui a été faite spécialement pour l'exposition universelle de Chicago, où elle a obtenu une médaille d'or.

La sculpture de cette pipe représente le débarquement de Christophe Colomb. Le groupe contient quarante figures, et chacune est un chef-d'oeuvre de l'art du sculpteur sur écume de mer, représentant de longues journées et de longues semaines de travail.

Un objet non moins remarquable que cette pipe en écume de mer est une pipe sculptée dans le plus gros bloc d'ambre qui ait jamais été extrait de la terre, elle représente une tête de boeuf du Texas et est évaluée à $3,000.

LA FABRICATION DES PIPES EN TERRE

Peu de personnes se rendent compte du travail et de l'habileté nécessaires pour fabriquer une pipe en terre ordinaire, et un plus petit nombre encore de personnes ont pu voir cette fabrication.

La terre est d'abord réduite en poudre et mélangée dans un appareil ressemblant à un énorme moulin à café, après quoi on la fait sécher jusqu'à ce qu'elle ait assez de consistance pour être livrée au mouleur. Des ouvriers habiles prennent alors la matière plastique, qui a été roulée par des aides en forme d'un morceau de macaroni, avec un bloc à une extrémité; la partie en forme de macaroni formera le tuyau et le bloc, le fourneau de la pipe.

Avec une vitesse et une justesse presque incroyables, ces ouvriers percent le tuyau dans toute sa longueur au moyen d'une longue aiguille, puis la terre est mise dans un moule en acier qui s'ouvre en son milieu comme des écailles d'huître. Ce moule est mis dans une presse et un tour de poignet presse les deux moitiés fortement l'une contre l'autre. Un autre mouvement abaisse un levier qui découpe le fourneau; la pipe est maintenant prête pour le finisseur, qui en nivelle les bords.

On place alors les pipes sur des rayons pour les faire sécher, puis on les met dans un four où elles cuisent pendant vingt-quatre heures; on les retire, on les laisse refroidir et l'opération est terminée.

LE TABAC IRLANDAIS

Les expériences faites en Irlande sur la culture du tabac, depuis plusieurs années, semblent avoir donné des résultats heureux et avoir créé une industrie réelle. En 1904, le colonel Everard mit en culture vingt acres, qui produisirent 9,000 livres de feuilles de tabac. Des experts ayant fait un rapport favorable sur ce tabac, celui-ci se vendit facilement à 1-2 denier de plus par livre que le tabac américan de même qualité.

En 1905, M. Everard cultiva 13 1-2 acres qui rapportèrent 15,500 livres. Pendant la même année, 9 acres cultivés dans le comté de Wexford produisirent 8,000 livres et 2 1-2 acres du comté de Louth donnèrent 3,300 livres. Presque tout le tabac cultivé par M. Everard, avec celui récolté dans le comté de Louth, s'est vendu à 1d. de plus par livre que le tabac de la récolte précédente, et les experts ont déclaré que sa qualité était considérablement améliorée. En 1904 et en 1905, il n'a été cultivé en Irlande que du tabac des variétés les moins chères, employées à la manufacture de "plugs". Toutefois, cette année, M. Everard fait des expériences sur vingt-cinq variétés, comprenant des robes de cigares de haute qualité et on dit que ces expériences seront probablement un succès. Bien que de nombreuses demandes d'autorisation aient été présentées par des planteurs, le Trésor Britannique, par l'intermédiaire du département de l'Agriculture d'Irlande, n'a autorisé la culture que de soixante-dix-neuf acres. Le département de l'agriculture s'est assuré les services d'un expert américain, qui aide les cultivateurs de ses conseils.

LA PRODUCTION DU TABAC AUX ETATS-UNIS

Pendant les cinq dernières années, des changements remarquables ont eu lieu dans la production du tabac aux Etats-Unis. Un simple coup d'oeil jeté sur les statistiques de la culture du tabac de 1900 à 1905 prouve que les planteurs se sont efforcés constamment de réduire la surface cultivée et de compenser cette réduction par une augmentation correspondante du rendement moyen par acre, tout en améliorant la qualité du tabac. Cette diminution a été très forte et a eu lieu dans tous les états producteurs de tabac.

Il y a deux ans environ, les planteurs ont essayé de concerter leurs efforts pour réduire la surface totale plantée en tabac, en vue de réduire le rendement total; on mettait en avant comme motif à cette résolution qu'une diminution de rendement aurait pour résultat une augmentation de prix. Cette doctrine a été surtout prêchée aux planteurs du Kentucky et les plantations de tabac de cet état ont été fortement réduites. La vérité est que la diminution des plantations a pour but une augmentation du rendement moyen, des planteurs s'étant rendu compte qu'un acre cultivé de manière à produire 1,000 livres vaut mieux que deux acres ne produisant chacun que 700 livres.

En 1900, la surface totale cultivée en tabac était de 1,046,427 acres et, en 1905, elle était de 776,112 acres, en diminution de 270,315 acres.

La réduction des plantations commença en 1901, mais la réduction la plus forte a eu lieu pendant les deux dernières années. Les états où la plus forte réduction a été faite sont les suivants: Virginie, 52,253 acres; Caroline du Nord, 56,559 acres; Kentucky, 91,388 acres.

L'augmentation du rendement moyen par acre a été aussi marquée que la diminution de la surface plantée. En 1900, ce rendement était de 778 livres; il a augmenté constamment chaque année et, en 1905, il était de 815.6 livres. Chaque état producteur a contribué à cette augmentation. Les six états ayant donné la plus grande augmentation de rendement par acre sont les suivants, d'après les rapports de 1905: Massachusetts, 1,850 livres; Connecticut, 1,725 livres; New Hampshire, 1,700 livres; Vermont, 1,650; Pennsylvanie, 1,370 livres; Wisconsin, 1,370 livres. Dans la même année, le rendement moyen des grands états producteurs était: Virginie, 650 livres; Caroline du Nord, 675 et Kentucky, 830 livres par acre.

Malgré la grande réduction des plantations, la valeur du produit total est restée à peu près la même. En 1900, 1,046,427 acres ont produit 814,345,341 livres et, en 1905, 776,112 acres ont produit 633,033,719 livres; la valeur en 1900 était de $53,661,132 et, en 1905, de $53,519,068. La plus forte production totale, 821,823,963 livres, a été atteinte en 1902. C'est aussi dans cette même année que la valeur a atteint son maximum, $57,563,510.

LA RECOLTE DU TABAC EN ONTARIO

On constate avec plaisir que le tabac a rarement eu un aspect aussi rempli de promesses que pendant cette saison, dit le journal *Leamington Post* d'Ontario. Il est à remarquer que les planteurs cultivent mieux leurs champs que d'habitude, ce qui indique qu'ils essayent d'obtenir une récolte meilleure, poussés qu'ils sont à cela par les prix fantaisistes payés pour le bon tabac. Evidemment ils en sont venus à se rendre compte que les meilleurs résultats ne sont obtenus que par des méthodes soigneuses, où il faut se donner de la peine et que toute négligence dans la culture signifie une réduction de profits.

Il va y avoir quelques semaines critiques à passer, la saison de la grêle et des orages violents, et il est rare que les districts de culture du tabac échappent complètement à quelques dommages de ce fait.

TENEZ-VOUS AU COURANT DE VOS AFFAIRES

Tout homme à la tête d'une affaire commerciale est menacé de deux dangers. Son esprit peut planer tellement au-dessus de la partie matérielle de ses affaires qu'il n'ait plus aucun contrôle sur le travail de la journée. Ou bien il peut s'absorber si profondément dans une routine mesquine, des questions de départements, que les choses de la plus haute importance et les belles occasions passent inobservées. Dans l'un et l'autre cas, le drapeau du shérif met un terme à sa carrière commerciale.

Le chemin du succès est situé entre ces deux voies.

Suivez une ligne qui tienne le milieu entre la surveillance de vos affaires et une attention trop grande donnée aux détails. Faites faire le travail, mais prenez le temps de réfléchir et d'établir un plan de conduite.

Chaque département de votre manufacture ou de votre magasin a besoin de vous pendant six jours de la semaine, dit "System," non pas tant de votre présence corporelle, que de votre personnalité; dans chaque département on doit être convaincu que la plus légère faute dans les ventes, la production, la qualité d'un produit, fera venir le chef qui recherchera à qui imputer la faute et à qui infliger un blâme.

Pour conserver en vous cette croyance de manière à ce qu'elle vous rapporte des profits légitimes, il faut vous tenir en contact avec vos affaires, il faut les connaître.

Ce n'est pas en examinant votre feuille de balance une fois par mois dans votre bureau que vous y arriverez. Il vous faut des faits détaillés reposant sur une base solide; il faut que vous soyez renseigné le premier sur ce qui arrive dans vos ateliers, à vos comptoirs, dans votre salle d'expédition, dans votre établissement tout entier.

Les marques suivantes de tabac en feuilles, **Tabac Rouge, Petit Havane, Quesnel, Petit Canadien, rouge Quesnel, parfum d'Italie, etc.,** enveloppées en monottes de ¼ et ½ livre, par **Jos. Côté,** Québec [voir la liste des prix page 46], sont celles qui se vendent le mieux dans le Dominion et sont garanties donner satisfaction.

Echantillons d'une quelconque de ces marques, envoyés sur demande n'importe où au Canada, par Express ou par la Poste, si possible.

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

THE AMERICAN TOBACCO CO. OF CANADA

Cigarettes.	Par mille
Richmond Straith Cut No 1, 10s.	12.00
Pet, 1/10..	12.00
Sweet Caporal, en boîtes de 10....	8.50
Athlete, boîtes de 10 ou pqts 10s	8.50
Old Judge, en boîtes de 10s..	8.50
Majestic, 20s..	8.25
New Light, [tout tabac] 10s..	8.50
Sub Rosa [tout tabac]	8.50
Derby en pqts de 6 [600] 3.93; 10s	6.55
Old Gold, 6 (600) 3.78; 1/10s..	6.30
Prince, 7, [700] 4.02; 10s..	5.75
Sweet Sixteen, pqts, 7s, 4.02; 10s.	5.75
Murad, Turques, bouts en papier	12.00
Mogul, Turques, bouts en papier ou en liège	12.00
Mogul Magnums, bouts en papier.	16.00
Dardanelles [Turques] bouts en papier 12.25, en liège ou argent.	12.50
Yildiz [Turques] Bouts en or, 10s.	15.00
Yildiz Magnums, Bouts en papier, en liège ou en or, 10s. et 100s.	20.00
Virginia Brights, bte de 600, 3.50 .	5.83
High Admiral, 10s....	7.00
Gloria, 7s [700] 4.02; 10s..	5.75
Guinea Gold..	12.00
Otto de Rose, 10s..	12.50
Tabacs à cigarettes.	**La lb.**
B. C. No 1, pqts, 1/12, btes 5 lbs..	1.00
Puritan, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Athlete, boîtes ou paquets, 1/12s, boîtes 5 lbs....	.90
Derby, en tins, ¼s....	.95
Vanity Fair, pqts, 1/8s, btes 5 lbs.	1.20
Sultana, pqts, 1/12s, btes 5 lbs...	1.00
" ½ & 1 lb, pqts, btes 5 lbs.	.96
Gloria, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Southern Straight Cut, paquets, 1/12s, btes 5 lbs....	.85
Old Judge, pqts, 1/9s, btes 5 lbs.	1.45
Sweet Caporal, pqts 1/13s, btes 2 lbs....	1.15
Houde's Straight Cut No 1, pqts, 1/12s, boîtes 5 lbs....	1.00
Dufferin, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Le Caporal, pqts, 1/12s, btes 5 lbs	1.00
Harem [Turque], pqts, 1/16s, btes 5 lbs....	1.35
Kiosk [Turque], paquets, 1/16..	1.92
Tabacs coupés à fumer.	
Old Chum —	**La lb.**
En tins, 1/6s....	1.00
En tins, ½ lb....	.85
En tins, 1 lb...	.85
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs....	.85
En sacs, 1/5s, btes 5 lbs..	.97
Puritan Cut Plug —	
Pqts, 1/11s, boîtes 5 lbs..	.85
En tins, ½ et ¼ lbs.	.85
En tins, 1/5s....	.93
En tins, 1 lb..	.83
Full Dress —	
En tins, 1/5 et 1/2 lbs..	.95
Meerschaum —	
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs..	.82
En tins, 1/2 lb....	.84
En sacs 1/5 btes 5 lbs	.92
Ritchie's Smoking Mixture.	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
En tins, 1/4 lb..	.95
Ritchie's Cut Plug —	
Pqts, 1/16s et 1/9s, btes 5 lbs..	.71
Cut Cavendish —	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
Durham —	
En sacs, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
En sacs, 1/6s, btes 5 lbs..	1.00
En drums, 1 lb....	1.00
Virginity — drums, 1 lb...	1.25
Unique —	
Pqts, 1/15s, boîtes 5 lbs..	.65
Pqts, 1 lb, boîtes 5 lbs..	.61
Pqts, 1/2 lb., boîtes 5 lbs..	.60
Lord Stanley — tins, 1/2 lb..	1.05
Hand Cut Virginia — tins, 1/4 lb..	1.00
Duke's Mixture —	
Pqts, 1/10 lb, cartoons 2 lb..	.82
Perique Mixture —	
En tins, 1 lb. et 1/2 lb....	1.15
Athlete Smoking Mixture —	
1/2 and 1/4 lb. tins....	1.35
Pure Perique —	
1/4 & 1/2 lb. tins & 1 lb. pcks.	1.75
St. Leger — 1/2 & 1/4 lb. tins & 1/10 sacs....	1.20
P. X X X —	
1 lb. tins....	.95
1/2 lb. tins....	1.00
1/5 tins....	1.00
Handy Cut Plug —	
1/5 pouches, 5 lbs boxes.	.90
1/2 lb. jars..	.90
Old Virginia —	
1 lb. tins....	.78
1/2 lb. tins....	.80
1-16 & 1-9 pcks, 5 lb. boxes...	.72
1 lb. & ½ lb. pcks, 5 lb. boxes..	.72
Morning Dew Flake Cut —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes..	.82
1-6 tins....	1.00
½ lb. tins....	.94
1-5 bags....	.88
Blue Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes.	.83
Favorite — ½ lb. tins....	.69
Champaign Cut Plug —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
1-5 tins....	1.00
⅛ lb. tins....	.96
Khaki —	
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
Red Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.83
Sweet Bouquet —	
¼ lb. tins....	1.36
½ lb. tins....	1.25
Maryland —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.78
¼ lb. tins....	.78
Gold Star —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
M. P. [Perique Mixture].	
1-11 & 1-5 pcks, 5 lb. boxes..	.88
Houde's Celebrated Mixture —	
1-8 tins....	1.35
Gold Crest Mixture —	
¼ & ½ lb. tins....	1.35
Gold Dust —	
1-10 bags, 5 lb. boxes....	.88
1-12 bags, 5 lb. boxes....	.90
A. T. C. Mixture à fumer —	
En tins, 1/4 lb.	1.40
En tins, 1-8 lb.	1.45
Social Mixture	
Pqts 1-10 btes 5 lbs	.75
En tins, 1-2 lb.	.75
Seal of North Carolina —	
En tins de ⅛ et ½ lbs....	1.05
En sacs, 1-6 s, btes 5 lbs...	1.05
1/12, 1/8 & 1/4s, pqts, btes 5 lbs	.95
Old Gold —	
1/12s et 1/8s, pqts, btes 5 lbs..	.95
En tins, ⅛s....	1.05
Pqts, ¼s, btes 6 lbs.	.95
En jares, ½ lb....	1.05

Tabacs Ogden	La lb.
Beeswing —	
Tins décorées, 1s	1.10
½ lb. tins, 4 lb. cartoons.	1.15
¼ lb. tins, 4 lb. cartoons	1.18
1-8 pcks. 1 lb. cartoons	1.18
1-16 pcks. 1 lb. cartoons.	1.25
Ogden's Navy Mixture —	
1-8 & 1-4 lb. tins, 5 lb. cartoons.	1.26
Turret Navy Cut —	
¼ lb. tins, 5 lb. cartoons.	
Mild	1.36
Medium	1.22
Full	1.22
1-8 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.40
Medium	1.26
Full	1.26
1-16 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.50
Medium	1.32
Full	1.32
Tabacs américains à fumer	**La lb.**
Pride of Virginia —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons	1.30
Old English Curve Cut —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons.	1.35
Bull Durham —	
1-10 sacs, 1-25; 1-16 sacs, in 5 lb. cartoons..	1.25
A. T. C. Navy Cut —	
1-5 lb. tins, 2 lb. cartoons....	
[Mild Medium or Full Strength]	1.32
Duke's Mixture —	
1-10 bags, 5 lbs. cartoons	1.08
Richmond Gem Curly Cut —	
1-8 pcks., 5 lbs. cartoons	1.43
1-4 pcks., 2 lbs. cartoons	1.60
Veteran —	
1-6 pcks., 5 lb. cartoons....	1.05
Honest —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Ivanhoe —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Rose Leaf [Fine Cut Chewing] —	
1 lb. pcks., 5 lb. drums	1.22
Tabacs américains à chiquer plugs	
Battle Ax — 12 lbs caddies	.86
Piper Heidsieck—10 lbs caddies	1.20
Piper Heidsieck—7 lbs. caddies.	1.15
Horseshoe — 12 lbs. caddies	.99

THE EMPIRE TOBACCO COMPANY.

Tabacs à chiquer.	
Bobs, 6s, cads 20 lbs., ½ cads 12 lbs.	45
Bobs, 12s, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs.	45
Bobs, 10 oz. bars, 6½ cuts to lb, ½ butts, 10 lbs.	45
Currency, 12 oz. bars, 12 cuts to lb, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs,	46
Currency Navy, 2 x 4, 6½s to lb, ½ butts, 11 lbs.	46
Currency Navy, 12 to lb, ½ cads, 12 lbs.	46
Old Fox, 12s, butts 24 lbs, ½ butts 12 lbs.	48
Pay Roll, 10⅔ oz. bars, 5 cuts to the bar, 7½ cuts to lb, butts 20 lbs.	56
Pay Roll, 2 x3, 7 to lb, 22 lbs. cads & 12 lbs ½ cads.	56
Pay Roll, 6⅔ oz. bars, [thin]. 7½ spaces to the lb. boxes, 5 lbs..	56
Stag,	45
Tabacs à fumer.	
Empire, 4s., 6s., 12s.	46
Rosebud, 11¼ oz. bars, 7 cuts to lb butts, 20 lbs., boxes, 5 lbs.	51
Amber, 8s, and 3s....	60
Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 17 lbs, butts..	50

Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 8 1-2 lbs. 12 Butts	50
Hudson, 8s cads, 20 lbs.	53
Pacific, 8s cads, 20 lbs.	53

JOSEPH COTE, QUEBEC.

Cigares	Le mille
Three Little Champions for 5c. ..1/ 5....	12.50
Côté's Fine Cheroots. . . 1 10....	15.00
Quebec Queen.. ..1/20....	15.00
V. H. C..... ..1 20....	25.00
My Best.... ..1/20....	25.00
Doctor Faust.... ..1 20....	28.00
Doctor Faust . . . ...1/40....	30.00
St-Louis [union].. ..1/20....	33.00
Martin [union].. . . .1/20....	35.00
Havana Seconds .. ..1/20....	35.00
Champlain ..1/20....	35.00
V. C. [Union].. ..1/20....	36.00
Martha [union].. .1/20....	55.00
El Sergeant Premium . . 1/40....	55.00
El Sergeant R. V. C.. .. ..1/10....	$60.00
J.C. Cl. Havane, Puritanos 1/20....	75.00

Tabacs Canadiens en feuilles

Balles de 25 et 50 lbs.

Connecticut B. .25 et 50	1905	0.12	0.14
Grand Havane B 25 et 50	1902	0.18	0.20
Parfum d'Italie A.	1905	0.30	0.32
Petit Canadien	1904	0.25	0.27
Petite Plug 1-6	1905	0.10	0.12
Quesnel A. M. . . . 25	1905	0.35	0.37
Quesnel A. M.	1905	0.35	0.3
Quesnel Rouleau 1s. ..	1905	0.35	0.37
Rôle No 40, 1-4	1905	0.32	0.34
Rouge A.	1905	0.20	0.22
Rouge G.	1900	0.18	0.20
Rouge Quesnel A.	1904	0.25	0.27
Spanish	1904	0.16	0.18
Spread Leaf	1905	0.15	0.16
S. Nouveau	1905	0.15	0.17
Petit Havane		0.20	0.22
S. Vieux	1904-1905	0.18	0.20
Turc aromatique	1905	0.30	0.32

Tabac coupé canadien.

Petit Havane, 1/3 boîtes 10 lbs..	48
Petit Havane, 1-12, 1-6 boîtes 10 lbs.	48
Quesnel, 1/9, boîtes 5 lbs. 65	
Quesnel, 1/4, boîtes 10 lbs. 60	
Quesnel, 1/2, quantité à volonté.. .. 60	
Côté's choice mixture, 1/4 tin.. 75	
Côté's choice mixture, 1/2 tin.. 70	
Côté's choice mixture, 1 lb.. 65	

Tabac en poudre: Rose, 32 cts.; Rose et Fève, 36 cts.; Fève, 32 cts.; Rose Extra, 38 cts.; Râpé, $1.25; Maccaba, 47 cts.; Scotch, 47 cts.; Merise, 32c.

F. X. ST-CHARLES & CIE, MONTREAL

Tabacs de la Régie française.

Paquet papier gris .. .. .. 40 Gr.	.12
Paquet papier gris .. .. 100 Gr.	.36
Paquet papier jaune.. .. .. 40 Gr.	.16
Paquet papier jaune.. .. .. 50 Gr.	.17

Tabac à priser.

Poudre ordinaire.. .. .. .. 200 Gr.	1.25
Poudre ordinaire.. .. .. .. 500 Gr.	1.25

IDEES ABSURDES SUR L'AROMATISATION DU TABAC

Quand une fois une idée a pris naissance, il est souvent très difficile de la combattre; les idées peut-être les plus diverses sont celles qui concernent l'aromatisation du tabac. Nombreuses sont les histoires racontées à ce sujet, les unes absurdes, les autres absolument ridicules. Le "Cigar and Tobacco Journal" rend compte de la manière suivante d'une entrevue qu'a eu un de ses représentants avec un manufacturier:

"C'est une chose remarquable, dit ce manufacturier, que les idées absurdes qui ont cours généralement sur les ingrédients qu'on suppose que les manufacturiers emploient pour adoucir et aromatiser le tabac.

"Vous rencontrerez souvent des gens intelligents qui acceptent et répètent les histoires absurdes qui circulent sur la manière dont le tabac est aromatisé. Ils parlent de mélasse, de poivre de Cayenne, de couperose, d'opium, de strychnine, et d'une multitude d'autres choses, comme faisant partie du stock de toutes les manufactures pour aromatiser tout le tabac à fumer et à chiquer.

"L'erreur la plus communément répandue est celle qui a trait à la mélasse. Je ne crois pas qu'une seule goutte de mélasse soit employée dans toute l'industrie du tabac. La raison en est simple. La mélasse fermente rapidement et, si on la mélange au tabac, elle le fait gonfler et fermenter à son tour. Pour adoucir le tabac, on emploie le sucre de Demerara ou le sucre d'érable, les meilleures substances pour atteindre ce but, surtout le sucre d'érable. Beaucoup de manufacturiers ont essayé le glucose, le sucre de raisin et la dextrine et, dans certains cas, ont obtenu de bons résultats. Mais jusqu'ici, ces substances n'ont pas remplacé le sucre de Demerara ni le sucre d'érable.

"Un autre racontar très commun, mais absurde veut que du tabac et des cigarettes de nombreuses marques contiennent de grandes quantités d'opium. En réalité, l'opium n'est jamais employé dans la manufacture du tabac.

Si même on voulait en employer, ce qui n'est pas, son prix de revient, $15 la livre pour la qualité la plus médiocre, empêcherait son usage avec profit, et les manufacturiers ne l'emploiraient certainement pas à perte.

"La réglisse est un ingrédient d'un usage à peu près universel. Outre sa saveur sucrée et agréable, cette substance a une propriété d'adhésion qui augmente la stabilité et la durée de la palette de tabac.

"L'huile ou extrait de saule rouge, appelé killickinick par les Indiens, a été extrêmement populaire au milieu du siècle dernier, mais n'est plus en vogue aujourd'hui. Il se peut que quelques manufacturiers de tabac en palette et à chiquer s'en servent et on l'emploie pour du tabac à fumer d'une ou deux marques.

"Le rhum, le brandy et le vin d'Oporto ont été employés pour des marques spéciales, mais non pour les articles populaires. C'est ce qui a servi de base au bruit qui court que des vins fins et même du champagne sont employés pour aromatiser le tabac. Quelques manufacturiers se servent de cidre, mais cette pratique est loin d'être générale.

"Le tonka est employé pour parfumer le tabac à fumer, mais non le tabac en palette ou à chiquer. La meilleure manière d'aromatiser le tabac consiste à mélanger plusieurs espèces bien préparées. Cela, et cela seul, donne une valeur réelle au tabac."

N'EN PRENEZ PAS TROP A VOTRE AISE

Quand on conduit une maison d'affaires, c'est comme quand on roule un gros rocher au sommet d'une hauteur. Dès que vous cessez de le pousser, dès que vous retirez votre épaule et que vous pensez vous reposer et en prendre à votre aise, le rocher commence à descendre sur vous et, si vous n'y faites pas attention, il passera sur vous et vous écrasera, ou bien il vous échappera complètement et roulera jusqu'en bas, où il se brisera. Il est nécessaire de pousser le rocher sans cesse, de le faire avancer continuellement afin de le faire arriver au sommet de la hauteur.

Un des plus grands dangers qui menacent une prospérité acquise de bonne heure, c'est une tendance à relâcher les efforts. Plus d'un homme cesse de progresser, quand son salaire est augmenté ou lorsqu'il a été promu à une situation plus élevée. Beaucoup d'hommes d'affaires, après avoir établi un grand commerce, cessent de faire des efforts; au moment où ils s'arrêtent dans leur campagne de lutte, au moment où ils se relâchent dans leur attention personnelle, leurs affaires cessent de se développer, et le dépérissement fatal les attaquent—une des pires maladies qui puissent s'abattre sur un individu ou une maison d'affaires.

L'homme qui essaie de conduire une maison, doit sentir battre son pouls constamment afin de découvrir la moindre élévation ou le moindre abaissement de température, la moindre irrégularité, ou la moindre secousse dans la machinerie Quand le chef d'une maison de commerce essaie d'en prendre à son aise, il y a généralement quelque chose qui ne va pas quelque part.—[Success Magazine.]

Nous attirons spécialement l'attention de nos lecteurs sur l'annonce remarquable de la maison Jos. Côté, marchand de tabac en gros, de Québec. Si les marchands désirent se procurer du tabac canadien en feuilles de premier choix, ils n'auront qu'à s'adresser à la maison Jos. Côté, 186-188 rue St-Paul, Québec.

L'INCOMPÉTENCE

Dans la Préparation et la Pauvre Qualité,

Sont les causes principales du préjugé attaché au Tabac Canadien en Feuilles, et surtout en Monottes. Si tous les Fabricants apportaient le soin voulu dans la préparation, ce préjugé disparaîtrait bientôt.

La Maison JOS. GÔTÉ

Place actuellement sur le marché, les tabacs suivants en Monottes de ¼ lb et ½ lb :

TABAC ROUGE, PETIT HAVANE, QUESNEL, PETIT CANADIEN, ROUGE QUESNEL, PARFUM D'ITALIE, S. VIEUX, S. NOUVEAU, ETC., ETC.

Portant la Marque : ☘ Tous ces tabacs sont garantis de qualité supérieure.

Ayant quinze années d'expérience dans cette ligne, la Maison JOS. COTÉ est en mesure de donner satisfaction au fumeur le plus difficile. Des échantillons de ces différentes marques seront envoyés sur demande, dans toutes les parties du Dominion, par Express ou par la malle, si possible, en s'adressant à

JOS. COTE

Marchand de Tabac

186-188, rue St-Paul, - - QUEBEC.

Cigarettes

"SWEET CAPORAL"

La forme la plus pure sous laquelle le tabac peut être fumé.

"LANCET."

MONTREAL
VOL. V

NOVEMBRE 1906
No II

LIQUEURS ET TABACS

LIQUORS & TOBACCOS

Quelques semaines seulement
nous séparent des Fêtes de
NOËL ET DU JOUR DE L'AN
N'oubliez pas de mettre en
stock le **FAMEUX CIGARE**

"DIXIE"

Manufacturé par

MILLER & LOCKWELL

QUEBEC.

Ce journal est publié par la "Compagnie de Publications Commerciales," Montréal.

MAISON ETABLIE EN 1827

LA MARQUE LA PLUS ANCIENNE

ROBERTSON'S

SCOTCH J R D WHISKY

Distillerie Coleburn-Glenlivet
Elgin, Ecosse.

Malt d'Orge
Uniquement

VINS DE PORT ET SHERRIES DE FEUERHEERD

Spécialités : { PORT COMMENDADOR. / SHERRY EMPERADOR.

Port en fûts des Marques de cette Firme Renommée expédié en Bond, F. O. B., directement d'Oporto, à partir de $155.00 par Pipe de 115 gallons ; $80.00 (Hogsheads 56 gallons) ; $45.00 (Quarts 28 gallons) ; $28.00 (Octaves 14 gallons).

Les premiers et les plus forts expéditeurs au Canada de PORT et de SHERRY de Haute Qualité.

Gérant-Général pour le Canada :

HENRY O. WOOTTEN

41, rue des COMMUNES, MONTREAL.

LIQUEURS

LIQUEURS ET TABACS—Revue Mensuelle publiée par la Compagnie de Publications Commerciales (The Trades, Publishing Co'y), 25 rue Saint Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration. Il ne cessera que sur **un avis par écrit**, adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toute communication simplement comme suit: **LIQUEURS ET TABACS, MONTREAL, Canada.**

Organe officiel de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal.
Official organ of the Licensed Victuallers' Association of the City of Montreal.

VOL. V MONTREAL, NOVEMBRE 1906. No 11

ASSEMBLEE GENERALE MENSUELLE

DE

L'Association des

COMMERÇANTS LICENCIÉS

de Vins et de Liqueurs

De la Cité de Montréal,

MERCREDI
7 NOVEMBRE 1906,

A 3 hrs p.m. très précises

—AU—

Monument National

GENERAL MONTHLY MEETING

— OF THE —

LICENSED VICTUALLERS' ASSOCIATION

OF MONTREAL,

WEDNESDAY
7th of November 1906,
At 3 p. m. sharp.

— IN THE —

Monument National

Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal : : : :

Incorporée en Juin 1884.

VICTOR LEMAY
PRESIDENT

L. A. LAPOINTE
SECRETAIRE

DIRECTEURS

H. A. Dansereau,
Nazaire Gauthier
Jos. Bariteau,
Nap. Tremblay.
A. J. Ayotte,
Eug. Masse,

ANDREW J. DAWES,
LAWRENCE A. WILSON,
E. L. ETHIER, A. BLONDIN,
PRES. HON.

JAS. McCARREY
VICE-PRES.

VICTOR BOUG E
TRESORIER

AVISEURS:
Maire H. A. Ekers,
Ech. C. Robillard,
MM. Thos. Kinsella,
H. Laporte,
Ex-Maire.
Jos. Lamarche,
J. Ed. Quintal,
J. M. Fortier,
Jos. Tassé,

Licensed Victuallers' Association of Montreal: : : :

Incorporated June, 1884.

Aviseurs Légaux : MM. J. L. Perron, et P. G. Martineau,
Auditeurs : F. A. Chagnon, et Mortimer Hushion.

TELEPHONES : { BELL MAIN 4187, DES MARCHANDS 621.

BUREAU : 66 RUE ST-JACQUES.

Assemblée Générale Mensuelle

MONTRÉAL, le 25 Octobre 1906.

MONSIEUR.—**L'Assemblée Générale Mensuelle** des Membres de l'Association aura lieu mercredi, le 7 Novembre 1906, à trois heures p.m., très précises au **Monument National**, No. 296 rue St. Laurent, Chambre No. 6.

Vous êtes respectueusement prié d'y assister.

Par ordre, LE SECRÉTAIRE.

LES CONTRIBUTIONS DE 1906 SONT MAINTENANT DUES

J'ai l'honneur d'être, Messieurs,
Votre Obéissant Serviteur,
L. A. LAPOINTE,
Secrétatre.

General Monthly Meeting

MONTREAL, October 25th 1906

SIR.—**The General Monthly Meeting** of the Association will be held on Wednesday the 7th of November 1906, at 3 p. m. sharp, in the **Monument National**, No. 296 St. Lawrence Street, Room No. 6.

Your are respectfully requested to attend.

By order, THE SECRETARY.

FEES ARE NOW DUE FOR 1906

I have the honor to be, Sirs,
Yours truly,
L. A. LAPOINTE,
Secretary.

AUX MEMBRES

Messieurs,—J'ai l'honneur de vous informer que, jusqu'à cette date, les membres affiliés et les maisons d'affaires suivantes sont en règle avec l'Association pour l'année 1906, à savoir :

BRASSEURS — BREWERS

MM. Dawes & Co.
" Wm. Dow & Co.
" J. H. & R. Molson Bros.
" Canadian Breweries, Ltd.

Agents de Brasseries—Brewery Agents.

MM. P. L. N. Beaudry, (Labatt's).
" Geo. Sorgius.
" Ferd. Paquette.

Mfrs d'Eaux Gazeuses — Ærated Water Mfrs.

MM. C. Robillard & Cie.
" Goulet & frère.
" J. Christin & Cie.

TO MEMBERS

Sirs,--I have the honor to inform you that up to date the following Business Firms and affiliated members are in good standing with the Association. for the year 1906, viz :

VINS ET LIQUEURS—WINES & LIQUORS

MM. Lawrence A. Wilson Co. Limited.
" F. X. St. Charles & Cie.
" J. M. Douglas & Co, (a'ts, John Dewar & Sons, ld)
" Boivin, Wilson & Cie.
" Hudon, Hébert & Cie.
" D. Masson & Cie.
" N. Quintal & Fils.
" L. Chaput, Fils & Cie.
" H. O. Wootten, Mgr. (J. Robertson & Son, Ltd.)
" Wm. Farrell Ltd.
" Meagher Bros. Co.
" Laporte, Martin & Cie, Ltée.
" Mathieu Frères
" Motard, Fils & Sénécal.
" F. Arpin & Cie, Marieville.
" Gillespies & Co., (Agt., E. W. Parker.)

LE WHISKY

SPECIAL LIQUEUR

DE

DEWAR

Est reconnu comme le plus
fin Whisky sur ce marché
ou sur tout autre marché.

DIVERS — MISCELLANEOUS

MM. Chs. C. DeLorimier, fleuriste.
" Gilbert Tibert, H. de T., Beauharnois.
" R. P. Laprairie, Voyageur.
" Paul Blouin, Mch. Tailleur.
" Adolphe Lemay, Ent. P. Funèbres.
" Otto Zepf., Mch. de Bouchons.
" F. E. Fontaine, Agent de Publicité.
" C. E. Thibault, Ent. Plombier.
" Alfred Richard, Maître-Boucher.
" Thos. Burdett, Pompes à Bière, etc.

MARCHANDS - MERCHANTS

MM. L. Bécigneul, (Lake Megantic.)
" H. H. Guay, Victoriaville.
" P. Simard, St Jérôme.
" Siméon Beaudin, Valleyfield.

COMPTABLES-ACCOUNTANTS

M. Alex. Desmarteau.

AVIS

Chaque mois vous serez avisés des maisons d'affaires additionnelles qui se seront mises en règle avec l'Association.

Les Membres Licenciés (Hôteliers et Restaurateurs) sont priés d'exiger de leurs fournisseurs les certificats d'affiliation, émis par l'Association, afin qu'ils se qualifient s'ils ne l'ont pas fait déjà.

A moins de circonstances absolues, les Membres Licenciés, dans tous les cas, ne devraient acheter que de ceux du Commerce qui sont membres en règle avec l'Association.

ORGANE OFFICIEL

Tout membre de l'Association de Montréal ou de la Fédération de la Province a droit à une copie gratuite du Journal " Liqueurs et Tabacs," et, en cas de non livraison, avis devra être donné au Secrétaire.

L. A. LAPOINTE,
Secrétaire.

DISTILLATEUR — DISTILLER

M. H. Corby.

EMBOUTEILLEURS---BOTTLERS

MM. Thos. Kinsella.
" John Bishop.

Extraits de Bœuf, etc.—Beef Extracts, etc.

MM. Bovril Limited—Fluid Beef.
" Colonial Fluid Beef.

Fabricants de Cigares—Cigar Manufacturers

MM. P. Chaput, (La Champagne).
" The Tucket Cigar Co. (Hamilton).
" Armand Larue.
" E. N. Cusson.
" V. Forest.
" L. O. Grothé & Cie.
" Z. Davis.
" Harris, Harkness & Co.
" Arthur Brodeur, Rep. John McGee & Sons.

NOTICE

Each month you will be notified of the additional Business Houses which will be in good standing with the Association.

The Licensed Members (Hotel and Restaurant keepers) are requested to ask from their furnishers, certificates of affiliation, issued by the Association, so that they may qualify themselves if they have not done so already.

Unless circumstances absolutely prevent it, License Holders, in all cases, should only purchase from those in the Trade who are Members in good standing with the Association.

OFFICIAL ORGAN

All Members of the Licensed Victuallers' Association of Montreal or the Federation of the Province are entitled to a free copy of the Newspaper " Liqueurs et Tabacs" and, in case of no delivery, notice of the fact should be given to the Secretary.

L. A. LAPOINTE,
Secretary

ASSEMBLEE GENERALE MENSUELLE DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES DE VINS ET LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL

L'assemblée générale mensuelle de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et Liqueurs de Montréal, a eu lieu mercredi 3 octobre 1906, au Monument National.

Etaient présents: MM. V. Bougie, P. Scullion, Jos. Bariteau, A. J. Ayotte, Naz. Gauthier, T. Goulet, Jos. Roch, Wm. Dépatie, le Secrétaire et plusieurs autres.

En l'absence du président et du vice-président, M. Patrick Scullion est prié de prendre le fauteuil.

Les minutes de la dernière assemblée et le rapport du Trésorier sont lus et approuvés.

Après quelques discussions sur des affaires de routine, l'assemblée s'ajourne.

GENERAL MONTHMLY MEETING OF THE MONTREAL LICENCED VICTUALLERS' ASSOCIATION

The general monthly meeting of the Association was held Wednesday october 3rd 1906 at the Monument National.

Were present: MM. V. Bougie, T. Scullion, Jos. Bariteau, N. Gauthier, A. J. Ayotte, T. Goulet, Jos. Roch, Wm. Dépatie, the Secretary and several others.

Owing to the absence of both the President and Vice-President, Mr Scullion was requested to take the chair.

After reading the minutes of the preceeding meeting which were approved, several points of routine business were discussed and the meeting was adjourned.

LES VENTES DE FONDS

La Publicité Inutile

Nos lecteurs trouveront d'autre part la reproduction d'un jugement qui intéresse d'une manière particulière le commerce de vins et liqueurs, nous leur en recommandons fortement la lecture.

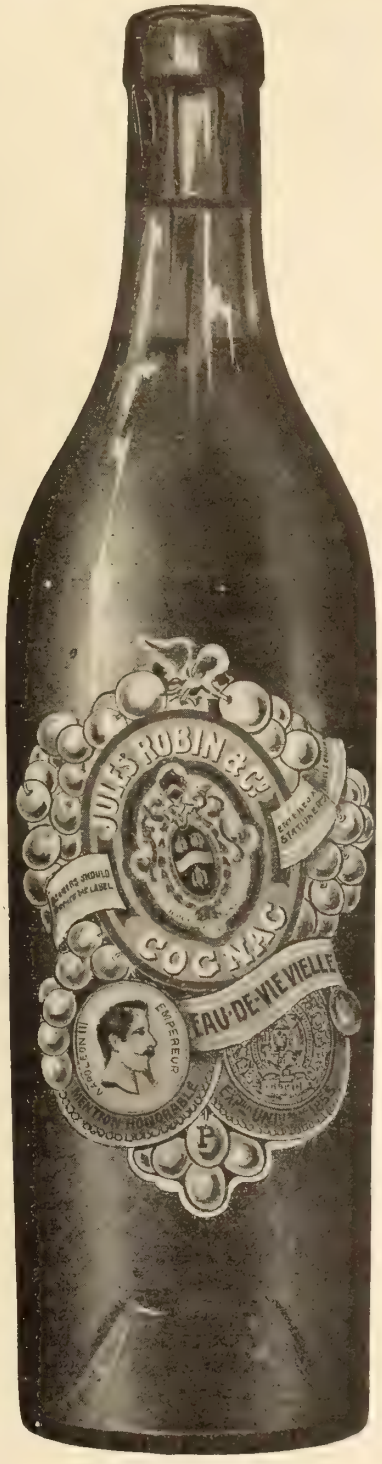
Le jugement est un appel d'un jugement rendu en première instance qui a permis au vendeur de se faire transférer la licence de l'acquéreuf failli, en vertu d'une clause de l'acte de vente.

Les créanciers du failli ont demandé l'annulation du transfert invoquant l'illégalité des clauses résolutoires du contrat de vente. Ils ont déclaré, en outre, que, la licence étant personnelle, les créanciers doivent être substitués aux droits du failli sur cette licence et qu'en conséquence, la licence doit être transférée au profit de la masse des créanciers.

Le jugement déclare légal, régulier et nullement entaché de fraude un acte de vente de fonds de commerce qui n'est en réalité, par les clauses résolutoires qu'il renferme, qu'une promesse de vente donnant au vendeur tous les droits et privilèges sur le fonds de commerce, la licence, le mobilier, les marchandises et accessoires du fonds de commerce à l'exclusion des autres créanciers postérieurs à la date de la vente du fonds et du transfert de la licence. Quant à la licence elle-même, le jugement déclare que, dans l'espèce, le failli n'ayant aucun droit à l'encontre du restaurant et de la propriété du restaurant, les créanciers ne sauraient avoir plus de droits que le failli lui-même. En conséquence le jugement en première instance est confirmé.

On a demandé à un certain nombre d'hôteliers ce qu'ils pensaient de ce jugement; on a été plus loin même. On leur a demandé ce qu'ils penseraient de l'affichage des clauses résolutoires des contrats de vente. Quelques hôteliers ont vu leurs réponses publiées dans un journal quotidien qui semble faire campagne pour que la loi soit amendée en vue de donner une plus grande publicité aux contrats de vente de fonds de commerce.

Jules Robin & Cie



COGNAC

LE

COGNAC

Jules Robin & Cie.

a été un leader sur le marché canadien pendant au-delà d'un demi-siècle et entend conserver sa position . . . . .

En vente chez tous les principaux Négociants en Vins.

JOHN HOPE & CO.

Agents pour le Canada.

C'est une question qui demande réflexion.

La première réflexion qui s'impose est celle-ci: Est-il opportun pour les hôteliers et les restaurateurs d'apporter leur concours à tout projet qui aurait pour but d'imposer la publicité des clauses des contrats de ventes. Il semblerait que poser la question c'est la résoudre.

Il est à remarquer qu'on ne demande pas la publicité des contrats de vente des fonds de commerce autres que ceux d'hôteliers et de restaurateurs. Cependant, dans les autres genres de commerce, les actes de vente contiennent également des clauses résolutoires. Ce serait donc encore une loi d'exception ajoutée à tant d'autres qui déjà frappent le commerce de vins et liqueurs. Les hôteliers qui se déclarent, sans exception, satisfaits du jugement rendu, n'ont simplement qu'à laisser les choses en l'état actuel.

La publicité, l'affichage des clauses d'un acte de vente ne se ferait certainement pas gratuitement; le Trésorier provincial y verra un moyen de plus de faire contribuer davantage le commerçant de vins et liqueurs au revenu. Chaque fois qu'un changement se sera opéré dans la situation de l'acquéreur vis-à-vis du vendeur, il y aura nouvelle déclaration à faire et évidemment nouveaux frais d'enregistrement et de timbres.

Dans le cas où l'acquéreur aurait des paiements mensuels à faire pendant quatre, cinq et même six ans—ce qui n'est pas rare—il devrait chaque mois aller faire une déclaration nouvelle. Est-ce pratique? Est-ce possible?

Les hôteliers n'ont donc pas à s'occuper de la question, ni surtout à donner leur appui à ceux qui prônent un affichage des clauses de leur acte de vente au bureau du secrétaire des licences.

Sous quel prétexte demande-t-on à connaître les clauses résolutoires que peut comporter un acte de vente?

Sous le prétexte de protéger le créancier postérieur à l'acte de vente, c'est-à-dire tout créancier venant après le vendeur du fonds de commerce.

Pour cela est-il besoin que le contrat de vente soit affiché au bureau du secrétaire des licences? Nullement.

Le créancier peut prendre connaissance du contrat de vente dont l'acquéreur a toujours un double. Ce dernier ne peut refuser d'en donner connaissance au commerçant à qui il demande crédit, sans se fermer le crédit qu'il sollicite. Le créancier n'a donc pas besoin de l'affichage des clauses et conditions de la vente du fonds.

Le jugement qui vient d'être rendu aura seulement pour effet d'obliger les fournisseurs à se renseigner plus qu'ils ne le faisaient auparavant sur les engagements contractés envers les vendeurs par les acquéreurs d'un fonds de commerce. Ils savent maintenant qu'il est légal et parfaitement régulier d'insérer des clauses résolutoires dans un contrat de vente et ils prendront d'eux-mêmes les mesures nécessaires pour se protéger en cas de besoin.

La publicité des clauses et conditions d'un acte de vente de fonds de commerce est donc inutile pour le fournisseur.

VENTE DE FONDS ET TRANSFERT DE LICENCE

Recours du vendeur — Créanciers dessaisis

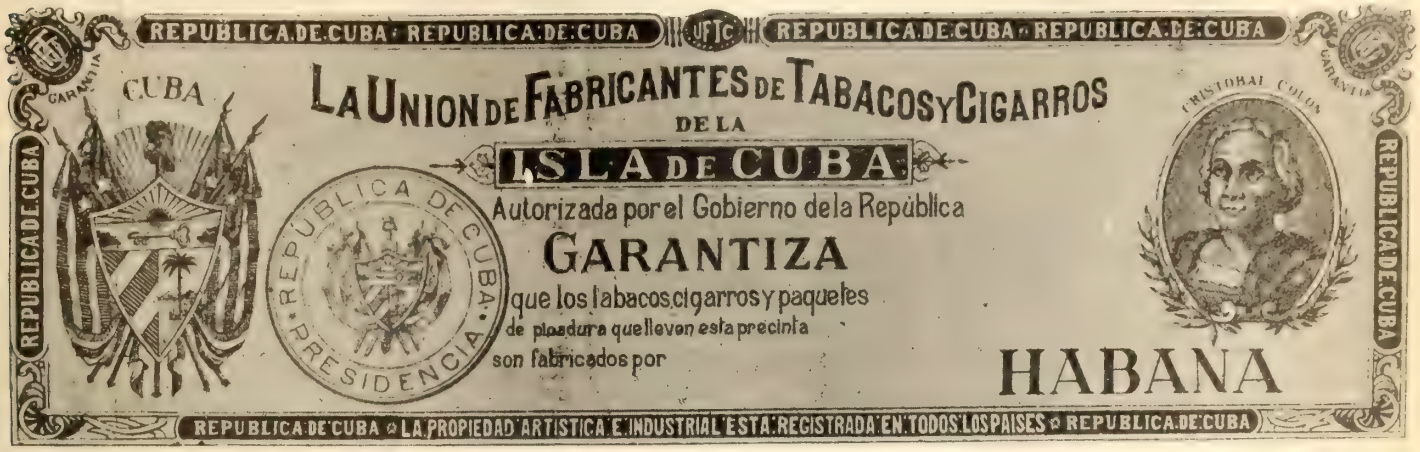
Nous reproduisons ci-dessous un jugement qui intéresse le commerce à un haut degré.

Canadian Breweries Co. vs Gariépy. Juge, Hon. Lavergne.

Le demandeur en première instance a vendu son restaurant licencié, y compris toutes les marchandises disponibles, l'ameublement, les fournitures de bar et tout autre matériel d'usage se rapportant à l'exploitation du commerce, aussi bien que ses droits sur le loyer du dit restaurant, jusqu'à l'expiration du dit loyer. Subséquemment, il a adressé une pétition aux commissaires de licences pour résilier et annuler la dite vente, alléguant que certaines conditions de cette vente, auxquelles l'acquéreur, Meyer Hersham, s'était engagé, n'avaient pas été remplies. Par la vente, l'acquéreur s'engageait à payer le loyer, le renouvellement de la licence et en outre, à payer au vendeur le prix de la vente, c'est-à-dire $8,500, dont $2,000 ont été dûment payées, et la balance devait être payée au moyen de 65 billets de $100 chacun. Le premier de ces billets était dû le 1er juin, le second, le 1er juillet suivant, et ainsi, chaque mois, un billet de $100 était dû et payable. Au cas où l'acheteur ne pourrait payer un des dits billets à son échéance, le vendeur aurait le droit de reprendre possession de son restaurant, sans avis et sans procédures légales, ainsi que des accessoires, tels que licence, ameublement, et tout le reste, tel que mentionné dans l'acte de vente; aucune indemnité n'étant due à l'acheteur, et les paiements faits jusqu'à l'époque du défaut de paiement de la part de l'acheteur, devant être et rester la propriété du vendeur comme dommages liquidés. Il était en outre stipulé et agréé que, bien que le dit acheteur dût entrer en possession immédiate du dit restaurant et des dits accessoires, la vente était faite expressément sous une condition restrictive ayant pour effet que, tant que la vente n'aurait pas été payée complètement, tel que prévu par l'acte, la propriété ainsi vendue serait et resterait sa propriété. Il était encore stipulé que le dit acte était simplement une promesse de vente et que l'acquéreur de la dite propriété aurait un titre parfait seulement à partir du jour où il aurait payé au vendeur le plein montant du prix convenu. Le répondant allègue que le dit Meyer Hersham a fait faillite le 31 mai 1905 et qu'il n'a pas payé le billet dû le 3 juin 1905, qu'il a aussi négligé de payer le renouvellement de la licence pour l'année 1905-1906 et le loyer du dit restaurant, que Alexandre Desmarteaux a été nommé curateur aux biens du failli et en a pris possession et qu'il a renouvelé la licence, pour la somme de $413. Pour ces raisons, le répondant a offert de rembourser au dit curateur la dite somme de $413 et de lui remettre les dits 65 billets de $100 chacun, et il a renouvelé son offre avec sa demande. Il conclut en demandant qu'il soit déclaré propriétaire et remis en possession de la dite maison d'affaires et que la licence lui soit rendue. Le dit curateur et le dit Meyer Hersham reçurent avis tous les deux de contester les dites pétitions, mais Hersham fit défaut. Le curateur comparut, mais n'a pas plaidé à l'action. Le 29 juin 1905, jugement fut rendu, accordant les conclusions de la dite pétition. Le 17 novembre suivant, l'appelant, un des créanciers du dit Hersham, fit opposition au dit jugement en alléguant, entre autres raisons, que le dit jugement avait été rendu en partie pour protéger Hersham contre ses créanciers et pour causer un préjudice à ses créanciers; que l'acte de vente en question est nul et sans effet et qu'il est contraire à la loi des licences de la province; qu'une licence est une propriété personnelle; qu'elle a été obtenue par Hersham, qu'elle est toujours en son nom et que lui seul peut en être propriétaire; qu'étant donné que le dit Hersham est le propriétaire du dit restaurant, plusieurs créanciers, et en particulier l'opposant, lui ont avancé des marchandises et accordé crédit, que ses créanciers étaient sous l'impression que la dite licence ne pouvait pas être transférée jusqu'à ce que le montant de leurs réclamations ait été payé complètement, comme c'est la coutume dans la cité de Montréal; que Hersham était le propriétaire des marchandises et effets mentionnés dans le dit acte de vente, et plus particulièrement, de la licence, et que ces effets constituaient le gage ordinaire de ses créanciers et que la vente en question avait été en réalité une vente pure et simple; que quand il fit cession de ses biens, Hersham comprit dans son bilan la dite licence et les marchandises disponibles; que la dite licence, depuis le 1er juin 1905, a toujours été enregistrée sous le nom de Hersham, sur le registre tenu par le greffier des commissaires de licences et sur le registre du collecteur du Revenu de l'Intérieur. L'appelant con-

Facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent

"L'UNION DES FABRICANTS DE TABACS ET CIGARES DE L'ILE DE CUBA"



La vignette ci-dessus, est un facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industrie's qui constituent la société : **"Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba,"** comme preuve de la provenance des tabacs, cigares et paquets de choix fabriqués à CUBA.

Les consommateurs de ces produits, qui désirent se procurer ceux qui se fabriquent à CUBA, avec de la véritable **"FEUILLE CUBAINE,"** ne devront pas acheter d'autres tabacs, cigares, et paquets de choix, que ceux qui portent sur leur enveloppe l'ETIQUETTE ou le sceau de garantie, de **"l'Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba;"** laquelle poursuivra, d'après la loi, ceux qui falsifient ou imitent, ou par tout autre moyen essayent de rendre inefficace la garantie qu'elle accorde.

COULEURS DE L'ETIQUETTE. — Elle est gravée en noir sur fond bleu pâle. Le facsimilé du sceau de la Présidence de la Republique est en bleu ciel.

Dans l'espace qui paraît non employé sur l'ETIQUETTE, est porté le nom du fabricant qui en fait usage.

ETABLIS EN 1819

BISQUIT'S
OLD LIQUEUR BRANDY

20 ans de fût avant l'embouteillage.

La Vieille Liqueur de Bisquit est en bouteilles portant une étiquette d'Or, une Capsule Rouge et les Bouchons sont marqués. . . . . .

Méfiez-vous des Substitutions.

MARQUE DE COMMERCE

EXPEDIE PAR

Bisquit, Dubouché & Co.

JARNAC — COGNAC

SEULS AGENTS POUR LE CANADA:

WALTER R. WONHAM & SONS,

MONTREAL.

clut en demandant la suspension de l'exécution du dit jugement et que le dit jugement soit déclaré nul et soit annulé. Le répondant a contesté la dite opposition et a allégué, entre autres choses, que les inspecteurs des biens du failli connaissaient les prétentions du répondant et avaient résolu de ne pas y résister; qu'ils avaient acquiescé à ses demandes; qu'un des inspecteurs était le gérant de l'appelant; que l'appelant avait été représenté dans l'administration des dits biens par le failli lui-même et par le curateur dans toutes les procédures prises par le répondant et que, généralement, les allégations de la dite opposition ne sont pas fondées. Par jugement en date du 23 décembre 1905, l'opposition a été renvoyée. Le présent appel est fait de ce jugement. La condition restrictive ou clause spéciale stipulée dans l'acte de vente de Gariépy à Hersham n'est pas illégal. Ce n'est pas notre devoir d'examiner la question suivante, à savoir si les commissaires de licences devaient confirmer le transfert d'une licence. La demande présente du répondant ne concerne que le répondant lui-même, le failli et le curateur aux biens du failli. Les avis exigés par la loi des licences, ne me semblent pas être stipulés en faveur des créanciers, mais c'est une mesure prise purement dans les intérêts du public en général. Les créanciers ne peuvent pas demander, par suite du caractère public des exigences de la loi des licences, des privilèges plus grands qu'ils n'en auraient eu sans cela. La transaction entre Gariépy et Hersham me paraît être régulière et légale et une de celles qui peuvent et devraient avoir plein effet entre les parties contractantes. Il n'y a aucun caractère frauduleux dans la transaction. Les créanciers de Hersham qui portent plainte maintenant sont des créanciers subséquents au transfert du restaurant; ils ne peuvent donc pas avoir des droits plus grands que leur débiteur, en ce qui concerne le restaurant et sa propriété. Leur débiteur n'a aucun droit en ce qui concerne le répondant, par conséquent, ses créanciers n'en ont aucun. L'appelant n'avait nullement le droit de faire opposition au jugement. La prétendue erreur qu'il invoque à l'appui de son opposition n'est ni une erreur de fait, ni une erreur de loi. Le jugement de la Cour Inférieure est confirmé et l'appel renvoyé avec dépens.

Hon. Juge Trenholme, [dissident.] Je suis d'opinion de maintenir l'appel. A mon point de vue, Gariépy n'était pas compétent pour acquérir le droit qu'il réclame, par rapport à la licence de restaurant en question dans cette cause, en opposition aux créanciers du failli. L'appelant et tous les créanciers du failli avaient le droit de maintenir que la licence appartenait réellement au failli qui était revêtu et pouvait être seul revêtu des insignes de la propriété en question. Dans mon opinion, ce serait étendre la doctrine des droits au-delà de tout précédent dans notre législation, si nous maintenions le droit du répondant à la licence en question.

En fait de Gin lequel devez-vous boire?

Le Gin importé? Qui est généralement vendu aussitôt qu'il est distillé et dont le goût âcre irrite la gorge, brûle l'estomac et sur lequel le gouvernement n'a aucun contrôle, ou le Gin canadien Melchers "Croix Rouge"? qui, avant d'être vendu, a vieilli pendant des années dans des entrepôts contrôlés par le gouvernement ; qui est distillé et embouteillé sous la surveillance d'un officier du Revenu de l'Intérieur et dont la qualité, la pureté et l'âge sont garantis sur chaque flacon par un timbre officiel du gouvernement. Qui ne brûle pas, mais réchauffe l'estomac et dont le goût agréable et moëlleux plaît au palais le plus délicat? Goûtez et comparez les deux Gins, et nous sommes persuadés que le Melchers "CROIX ROUGE" l'emportera de beaucoup comme qualité et comme goût sur le meilleure Gin importé?—BOIVIN, WILSON et CIE, 520 rue St-Paul, Montréal, seuls concessionnaires.

MM. John Hope & Co., rapportent une demande active pour les spiritueux dont ils sont les agents, tels que les Scotchs de la marque Bullock, Lade & Co., les whiskies irlandais E. & J. Burke, les gins John de Kuyper, etc.

Ces marchandises "Standard" se trouvent toujours chez les meilleurs hôteliers.

La demande pour l'eau minérale Apollinaris a été si considérable pendant toute la saison d'été que les stocks ont été presque épuisés à la fin de la saison. Aussi les agents MM. W. Wonham & Sons ont-ils eu beaucoup de peine à remplir les commandes. Cette situation a changé tout dernièrement, car MM. Wonham & Sons viennent de recevoir des expéditions directes qui leur permettront de remplir les commandes pour la saison d'automne.

A l'approche de la saison des fêtes, les hôteliers devraient penser à s'approvisionner des excellents vins de champagne de la marque G. H. Mumm et Cie. Ce sont les champagnes qui ont actuellement la plus grande vogue aux Etats-Unis.

Royal Lochnagar

Ce célèbre Scotch distillé par la maison John Begg, est celui fourni depuis plus de 60 ans à la famille royale d'Angleterre. Sa qualité est absolument garantie. Il fait les délices des véritables connaisseurs.

On le trouve dans tous les premiers établissements de Montréal.

MM. D. Masson et Cie qui en sont les agents au Canada fourniront des échantillons aux hôteliers qui leur en feront la demande.

MM. Motard, Fils & Sénécal, nous rapportent avoir pris d'importantes commandes d'importation pour les cognacs de la maison Victor Fournier. On trouve maintenant ces excellents produits dans tous les meilleurs établissements de Montréal et de la Province de Québec.

LA LOI DES LICENCES DE QUEBEC

Comprenant tous les amendements à date

Titre et Application

(Suite).

SECTION VI

Des licences de restaurants

XXXIX. Les conditions et formalités exigées relativement aux certificats voulus, pour l'obtention d'une licence d'auberge sont applicables *mutatis mutandis* aux licences de restaurants, y compris les dispositions établies pour les cités de Québec et de Montréal.

Aucune licence de restaurant ne peut cependant être accordée ailleurs que dans les cités ou villes.

SECTION VII

Des licences pour la vente de la bière ou du vin

XL. Les conditions et formalités exigées relativement aux certificats requis pour obtenir une licence d'auberge ou de restaurant selon le cas, y compris les dispositions établies pour les cités de Québec et de Montréal, et les obligations et pénalités relatives à celui qui est muni d'une licence d'auberge ou de restaurant, selon le cas, sont applicables *mutatis mutandis* aux licences pour la vente exclusive du vin, de l'ale, de la bière, du lager beer, du porter et du cidre.

SECTION VIII

Des licences d'hôtels de tempérance

XLI. Les conditions et formalités exigées par la loi pour l'obtention d'une licence d'auberge, sont applicables *mutatis mutandis* aux licences d'hôtels de tempérance, y compris les dispositions établies pour les cités de Québec et de Montréal.

Sur requête présentée par le surintendant ou le gérant d'une compagnie de chemin de fer, le lieutenant-gouverneur en conseil peut toutefois autoriser le percepteur du revenu qu'il appartient, à délivrer à la personne indiquée dans cette requête une licence d'hôtel de tempérance dans les limites de toute municipalité dans laquelle se trouve une station de cette compagnie de chemin de fer, mais une seule licence de ce genre peut être émise dans chaque telle municipalité; et les conditions et formalités requises par le premier alinéa du présent article ne s'appliquent pas à l'émission de licences pour hôtels de tempérance ainsi accordées.

PAR DECISION ROYALE

"CANADIAN CLUB"
WHISKY.

"IMPERIAL"
WHISKY.

DISTILLÉS ET EMBOUTEILLÉS PAR

HIRAM WALKER & SONS, LIMITED.

WALKERVILLE, ONTARIO, CANADA.

ENTREPOTS :

LONDON, NEW-YORK, CHICAGO,
VILLE DE MEXICO,
VICTORIA, B. C.

AGENTS : WALTER R. WONHAM & SONS

6 RUE ST-SACRAMENT, MONTREAL

SECTION IX

Des licences de buffets de chemin de fer et des hôtels dans les places d'eau

XLII. Sur requête à lui présentée par une compagnie de chemin de fer ou une compagnie de navigation intérieure, le lieutenant-gouverneur en conseil peut autoriser le percepteur du revenu qu'il appartient à délivrer à la personne indiquée une licence pour vendre, à la station y mentionnée par cette compagnie de chemin de fer, ou à tout hôtel d'été situé dans une des places d'eau de cette province appartenant à la dite compagnie de navigation et tenu par elle, des liqueurs enivrantes aux voyageurs sur ce chemin de fer ou aux personnes pensionnant aux dits hôtels, et à nulle autre.

XLIII. A l'exception des dispositions contenues dans les articles 11 à 34 inclusivement, et de celles ci-après mentionnées, relativement au logement qui doit être fourni aux voyageurs par le maître d'une auberge, à la défense de vendre des liqueurs enivrantes, à la fermeture des buvettes pendant certains jours et certaines heures, et aussi à l'obligation de recevoir et loger les voyageurs, les autres dispositions de la présente loi s'appliquent *mutatis mutandis* aux licences de buffets de chemin de fer, autant qu'elles ne sont pas incompatibles avec telles licences.

Il n'y a qu'une seule personne ainsi munie de licence par station.

SECTION X

Des licences de wagons-restaurants

XLIV. Sur demande faite par une compagnie de chemin de fer, le lieutenant-gouverneur en conseil peut permettre d'accorder à cette compagnie une ou plusieurs licences de wagons-restaurants.

Chacune de ces licences autorise la compagnie à vendre dans un wagon-restaurant ou wagon-buffet les liqueurs dont la vente est permise par une licence pour la vente de la bière et du vin.

Ces ventes seront limitées aux voyageurs *bonâ fide* du train auquel sont attachés ces wagons-restaurants ou wagons-buffets.

Aucune vente ne peut être faite quand le train se trouve à une station ou dans ses limites, et aucune liqueur ne peut jamais être vendue aux officiers, employés ou serviteurs de la compagnie ou à qui que ce soit pour eux.

SECTION XI

Des licences de buvettes de bateaux à vapeur

XLV. Les licences de buvettes de bateaux à vapeur sont accordées sur le seul paiement des droits et honoraires voulus, au percepteur du revenu qu'il appartient.

SECTION XII

Des licences de clubs

XLVI. (1) Les licences pour la vente des liqueurs enivrantes dans les clubs ne sont accordées qu'aux clubs constitués en corporation par lettres patentes ou par charte spéciale de la Législature.

2. Sujet au paragraphe 4 de cet article, ces licences, dans les cités, sont octroyées par le percepteur du revenu de la province qu'il appartient simplement sur le paiement qui lui est fait des droits et honoraires requis.

3. Sujet au paragraphe 4 de cet article, ces licences dans les autres municipalités sont octroyées par cet officier, après tel paiement et après que les conditions et formalités imposées relativement aux certificats voulus pour l'obtention d'une licence à l'effet de vendre en détail des liqueurs enivrantes dans les hôtels ont été observées *mutatis mutandis*, et les vingt-cinq signataires de la demande doivent être membres du club.

4. Avant de délivrer une licence de club, la constitution et les règles et règlements de ce club doivent être soumis au trésorier de la province, qui peut refuser d'accorder la licence s'il le juge à propos, et avant que la demande d'une licence soit prise en considération par le trésorier de la province, cette demande doit avoir été affichée pendant 15 jours à un endroit bien en vue, ouvert au public, dans le bureau du greffier des commissaires de licence, si c'est dans l'une des cités de Montréal ou de Québec, et dans celui du greffier ou du secrétaire trésorier de la municipalité dans toutes autres municipalités, et la demande lorsqu'elle est adressée au trésorier de la province, doit être accompagnée d'un certificat du dit greffier ou du dit secrétaire trésorier attestant que cette formalité a été accomplie.

5. Ces licences sont exigibles même des clubs où le coût des liqueurs enivrantes est compris dans la souscription annuelle des membres. (5 Ed VII, chap. 13, sec. 18-20).

6. Il ne doit être émis aucune licence autorisant la vente des liqueurs enivrantes dans un club, à moins que la maison de ce club ne soit à une distance d'au moins soixante pieds de tout hôtel ou restaurant muni de licence, situé sur le même côté de la rue.

7. Aucune buvette n'est tolérée dans un club licencié en vertu de la présente loi.

8. Le trésorier de la province peut, à sa discrétion, faire faire l'inspection de tout club licencié en vertu de la présente loi, par tout officier et à telles époques qu'il jugera convenable, afin de s'assurer si les prescriptions de la loi sont observées dans ce club; et à cette fin, cet officier doit avoir accès à toutes les parties du club ainsi qu'aux livres et aux pièces justificatives qui s'y rattachent, et le refus de permettre cette inspection constitue une offense tombant sous le coup de l'article 119.

SECTION XIII

Des licences pour la vente en détail des liqueurs enivrantes

XLVII. Les conditions et formalités imposées, relativement aux certificats requis pour obtenir une licence d'auberge sont également applicables *mutatis mutandis* à l'obtention d'une licence pour la vente en détail des liqueurs enivrantes dans les magasins, y compris les dispositions pour les cités de Québec et de Montréal, sauf que le nombre d'électeurs signataires du certificat est limité à trois. Aucun porteur d'une licence pour la vente en détail des liqueurs enivrantes ne doit employer de voyageur de commerce pour solliciter des commandes dans son intérêt.

XLVII*a*. Dans la cité de Montréal, le nombre de licences de magasins de liqueurs de détail est actuellement limité au nombre qui existe maintenant, et sera graduellement diminué jusqu'à quatre cents, au fur et à mesure que les porteurs de licence actuels cesseront de faire affaires, sous réserve, toutefois, du droit de tout porteur actuel de licence de transférer sa licence conformément à l'article 36; et aucune augmentation de ce nombre ne sera faite à l'avenir, sauf, cependant, les conditions décrétées dans l'article 28 concernant les licences d'hôtel et de restaurant y compris les conditions exigeant le maintien des licences dans le territoire appartenant antérieurement à la municipalité annexée.

A mesure que le nombre des magasins licenciés pour la vente de liqueurs en détail diminuera graduellement, le droit sur ces licences sera proportionnellement augmenté, de manière que le revenu total en provenant reste en tout temps ce qu'il était avant la réduction du nombre des licences.

La Seule Véritable EAU DE VICHY

CELESTINS

Insistez pour que le nom

CELESTINS

Soit sur chaque Bouteille. C'est une garantie d'authenticité.

Cette source est sous le controle du Gouvernement de la République Française et seules les eaux qui en proviennent sont autorisées à porter le nom de CELESTINS.

Vichy-Célestins

Evitez les Imitations.

La garantie que vous avez la véritable EAU DE

VICHY-CÉLESTINS

Est cette bande tricolore sur chaque bouteille.

Se Vend en Bouteilles Seulement.

BOIVIN, WILSON & CIE, SEULS AGENTS

520, Rue St-Paul, - MONTREAL.

Dans la cité de Valleyfield, le nombre des licences de magasins de détail est limité à une par chaque quartier.

Les dispositions de l'article 29, concernant la caducité des certificats, s'appliqueront à ceux qui sont requis pour obtenir des licences de magasins de liqueurs de détail. (5 Ed. VII, chap. 13, sec 21).

SECTION XIV

Des licences pour la vente en gros des liqueurs enivrantes.

XLVIII. Les licences pour la vente en gros des liqueurs enivrantes, dans les cités, sont accordées simplement sur payement fait au percepteur du revenu de la province qu'il appartient les droits et honoraires requis; dans les villes et les villages et les municipalités régies par le Code municipal, elles sont accordées de la même manière, aux mêmes conditions et avec les mêmes formalités que les licences des magasins de liqueurs de détail tel qu'il est décrété dans l'article précédent, et sont sujettes aux dispositions des articles 561 et 563 du Code municipal, ou, selon le cas, aux dispositions concernant la prohibition de la vente des liqueurs enivrantes, contenues dans les chartes de tels villes ou villages.

Une telle licence donne au porteur le droit d'employer et d'envoyer des voyageurs de commerce dans toute la province pour solliciter et prendre des commandes dans son intérêt, sans qu'il soit requis d'autres licences pour cet objet, pourvu que ces voyageurs n'aient ni bureau, ni lieu d'affaires fixe, dans la province, autre que celui pour lequel la licence est délivrée. (5 Ed. VII, chap. 13, sec. 22).

SECTION XV

Des licences pour le commerce en gros et en détail des liqueurs enivrantes

XLIX. Abrogé.

SECTION XVI

Des licences pour la vente sur échantillon et à commission.

L. (1) Les licences pour la vente sur échantillon ou à commission sont accordées simplement sur paiement des droits et honoraires requis, fait au percepteur du revenu de la province. La licence pour vendre sur échantillon et à commission donne au porteur de la licence le droit de faire affaires dans la province.

2. Si le requérant demandant cette licence n'a pas de bureau ou lieu d'affaires fixe dans la province, la licence doit être délivrée par le percepteur du revenu de la province dans le district de Québec, ou par l'un ou l'autre des percepteurs des districts de Montréal Est et Montréal Ouest, au choix du requérant.

3. Si le requérant a un bureau ou lieu fixe d'affaires dans la province, la licence doit être émise par le percepteur du revenu de la province du district dans lequel ce bureau ou lieu d'affaires est situé.

SECTION XVII

Des licences d'embouteilleurs

LI. Les licences d'embouteilleurs, dans les cités, sont accordées simplement sur payement fait au percepteur du revenu de la province qu'il appartient des droits et honoraires requis; dans les villes et villages et les municipalités régis par le Code municipal, elles sont accordées de la même manière, aux mêmes conditions et avec les mêmes formalités que les licences de magasins de liqueurs en détail, tel qu'il est décrété dans l'article 47, et sont sujettes aux dispositions des articles 561 et 563 du Code municipal, ou, selon le cas, aux dispositions concernant la prohibition de la vente des liqueurs enivrantes, contenues dans les chartes de tels villes ou villages (5 Ed. VII, chap. 13, sec. 23).

SECTION XVIII.

Des licences pour la vente du cidre et des vins du pays.

LII. Les licences pour la vente du cidre fabriqué par le vendeur et des vins du pays fabriqués par le vendeur avec des raisins et autres fruits cultivés et récoltés dans la Puissance du Canada, sont accordées, dans les cités, sur simple paiement au percepteur du revenu de la province qu'il appartient, des droits et honoraires requis, sauf dans le cas visé par le deuxième alinéa du paragraphe 20 de l'article 2.

Dans les villes et dans les municipalités gouvernés par le Code municipal, et les villages régis par charte spéciale, ces licences sont accordées de la même manière, aux mêmes conditions et avec les mêmes formalités que les licences de magasins de liqueurs en détail, tel qu'il est décrété dans l'article 47, et sont sujettes aux dispositions concernant la prohibition de la vente des liqueurs enivrantes contenues dans les chartes de tels villages. Mais dans toute ville, village ou municipalité dans lesquels cette licence est demandée, si au temps de la requête, il y existe une licence pour la vente de liqueurs enivrantes, chacune des licences auxquelles il est pourvu par cet article peut être émise, sans qu'il soit pour cela nécessaire d'avoir un certificat de la municipalité, à moins qu'il n'existe alors dans la municipalité un règlement en vigueur limitant le nombre des licences pour la vente des liqueurs, et que toutes les licences autorisés par ce règlement n'aient été émises et ne soient en vigueur au temps où la requête est faite pour quelqu'une des licences auxquelles il est pourvu dans le présent article.

Les fabricants de vins du pays peuvent ajouter aux raisins indigènes vingt-cinq pour cent de raisin en grappe, de raisin sec ou de raisin de Corinthe importé. (5 Ed VII, chap. 13, sec 24).

SECTION XIX.

Des licences spéciales pour la vente des liqueurs enivrantes.

LIII. Une licence spéciale pour la vente des liqueurs enivrantes aux grandes réunions telle qu'il s'en rencontre dans les piques-niques d'associations nationales ou ouvrières, et aux courses, peut être accordée par le trésorier de la province aux associations, clubs et corporations qui en ont le contrôle, ou à la personne qu'ils recommandent, à tels taux et conditions et pour tels termes que le trésorier de la province détermine.

Toutefois, aucune liqueur enivrante ne peut être vendue ni donnée par qui que ce soit, dans les municipalités de village ou de campagne, dans la salle ou sur les terrains où une vente par encan, un concours de labour, une exposition ou une réunion politique a lieu, ni pendant les élections municipales ou scolaires, excepté de la bière et du vin pendant les repas, à table, sous peine d'une amende n'excédant pas cinquante piastres, et, à défaut de paiement, d'un emprisonnement de pas plus d'un mois.

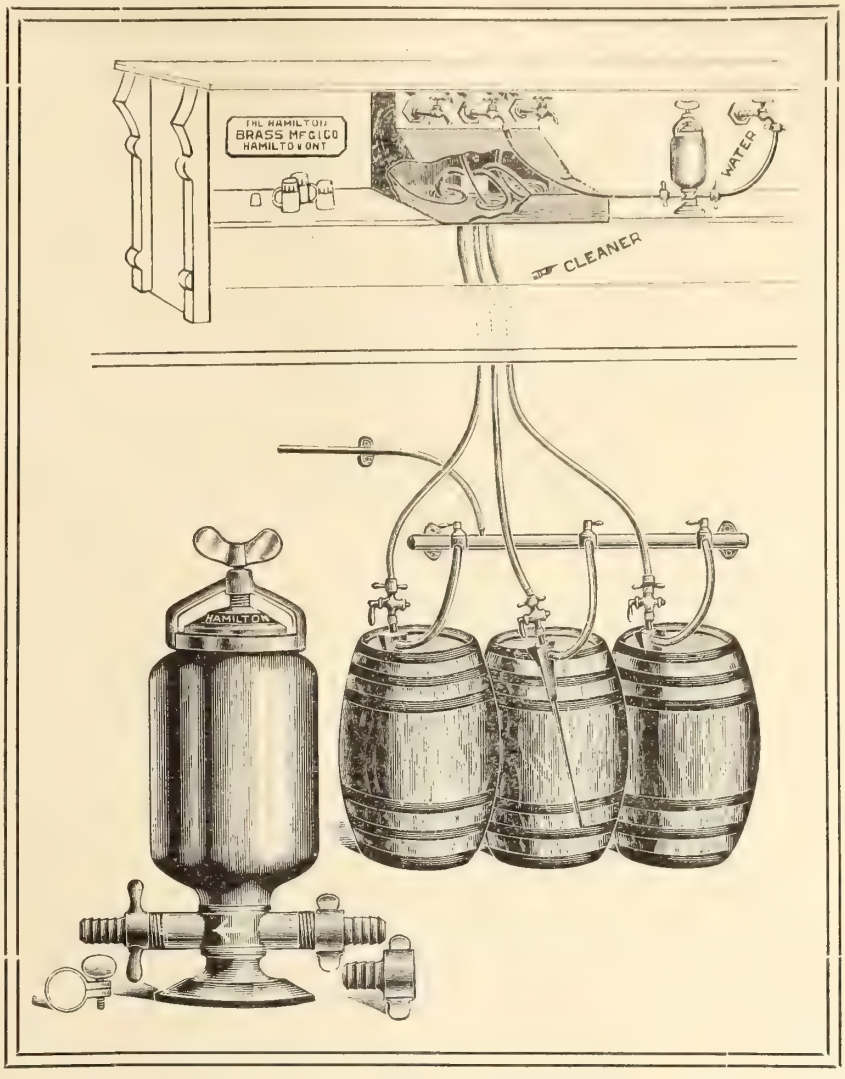
LIII*a*. Les licences pour la vente des liqueurs par les encanteurs sont émises, dans les cités, sur simple paiement au percepteur du revenu provincial qu'il appartient, des droits et honoraires requis; dans les villes et les villages et dans les municipalités régis par le Code municipal, elles sont accordées sur la production, entre les mains du percepteur, d'un permis signé par le maire et le secrétaire trésorier ou greffier de la ville, du village ou de la municipalité, lequel permis ne peut être accordé que lorsqu'il n'y a aucun règlement prohibant la vente des liqueurs enivrantes en vigueur dans ces villes, villages ou municipalités.

Appareil a Nettoyer les Tuyaux a Bière

Pour avoir
DE LA
Bonne Biere

Vous devez avoir
DES
Tuyaux Propres.

En employant notre appareil à nettoyer les tuyaux à bière, vous pouvez toujours avoir vos tuyaux propres et exempts d'amertume et votre bière bonne.



PRIX:

Appareil à nettoyer les tuyaux à bière, y compris 6 pieds d'assemblage de tuyaux et une douzaine de paquets de Composition.

$5.00

COMPOSITION

Nettoyant Rapidement.

Par douzaine de Paquets.

$1.50

En bronze massif, étamé fortement à l'intérieur et à l'extérieur.

Comme résultat de nombreuses années d'essais, notre chimiste expert a réussi à produire une composition chimique (exempte d'ingrédients nuisibles) pour nettoyer les Tuyaux à Bière, laquelle, employée avec notre Appareil à Nettoyer les Tuyaux à Bière, est absolument la meilleure, la plus rapide et la plus commode pour nettoyer tous les Tuyaux, Serpentins, Pompes et Accessoires, par lesquels la Bière est tirée. Elle évite l'emploi d'eau chaude ou de vapeur, et les nombreux ennuis et mauvais résultats, qui se produisent avec les vieilles méthodes.

Chaque série peut être nettoyée, depuis le Robinet jusqu'à l'extrémité du Tube à Bière, **en trois minutes. Instructions détaillées** pour l'emploi **avec chaque Appareil à nettoyer.**

The Hamilton Brass M'f'g Co., Ltd.

Telephone Bell, Main 3245 - Telephone des Marchands, 774

327 Rue Craig Ouest, - - Montreal.

Bureau Principal et Manufacture: - - - - HAMILTON, Ont.

LIIIb. Les ventes par encan de liqueurs enivrantes sont sujettes à un droit de cinq pour cent sur le prix, droits payés, des liqueurs vendues, qu'elles soient vendues en gros ou autrement.

LIIIc. Les dispositions des articles 237 à 248 inclusivement s'appliquent à cette section.

SECTION XX.

Des devoirs des greffiers et secrétaires-trésoriers.

LIV. Les premiers jours des mois d'avril, juillet, octobre et janvier de chaque année, le greffier ou secrétaire-trésorier de toute cité, ville ou municipalité locale de cette province, et le greffier des commissaires de licences des cités de Québec et Montréal, doivent transmettre au département du trésor, un état sous leur serment d'office de tous les certificats pour obtention de licences d'auberge, d'hôtel de tempérance, de restaurant, de magasin de liqueurs et de club en vertu de cette loi, qui ont été confirmés pendant les trois mois précédents par le conseil ou les commissaires dont ce greffier ou ce secrétaire-trésorier est l'employé; et, à défaut de ce faire, ou dans le cas d'une omission ou d'une déclaration fausse, ce greffier ou secrétaire-trésorier est passible d'une amende de vingt piastres, et de deux piastres pour chaque jour de négligence à ce faire.

Si, pendant ces trois mois, aucun certificat n'a été confirmé, ce greffier ou ce secrétaire-trésorier sera, sous la même pénalité, obligé de faire un rapport à cet effet.

Cet article s'applique aussi aux résolutions des conseils municipaux pour l'obtention des licences de vendeur accordées en vertu de l'article 60 dans les municipalités où il existe un règlement prohibitif en vigueur.

SECTION XXI

Des licences dans les localités où des règlements prohibitifs sont en vigueur (*).

(*) NOTE:—Pour la commodité du lecteur, les articles 561, 562, 563 et 566 du Code municipal (tels qu'amendés), qui se rapportent aux Règlements de Prohibition, sont donnés ci-bas:

561. [Le conseil a le droit de] prohiber la vente de liqueurs enivrantes, en toute quantité quelconque, et l'octroi de licences à cet effet dans les limites de la municipalité et sur les passages d'eau dépendant de telle municipalité, sauf toutefois les dispositions de l'article 56 de la Loi des licences de Québec; mais quant aux porteurs de licence d'embouteilleurs et de licence pour la vente de liqueurs en gros, mentionnés dans les articles 48 et 51 de la loi des licences de Québec, le règlement passé par le conseil municipal, à cet effet, n'entre en vigueur qu'après avoir été approuvé par une majorité des électeurs municipaux, ayant droit de voter à l'élection d'un conseiller municipal pour la municipalité.

Ce règlement restera en vigueur jusqu'à ce qu'il soit abrogé par un autre règlement passé et approuvé de la même manière. (2 Ed. VII, chap. 45, sec. 1.)

562. Tout règlement fait en vertu de l'article 561, soit pour prohiber la vente de liqueurs enivrantes et l'octroi de licences à cet effet, soit pour abroger un semblable règlement de prohibition, n'entre en vigueur qu'à dater du premier jour du mois de mai qui suit sa promulgation, pourvu qu'il ait été promulgué le ou avant le trente et un janvier, et, s'il est promulgué après cette date, seulement le premier mai de l'année suivante, et pourvu aussi qu'une copie authentique en ait été transmise, avant le premier jour de mai qui suit sa promulgation, au percepteur du revenu de la province pour le district. (5 Ed. VII, chap. 38, sec. 1.)

563. Le percepteur du revenu de la province pour le district ne peut, tant que ce règlement reste en vigueur, octroyer des licences autorisant la vente de liqueurs enivrantes en une quantité quelconque, dans tout endroit de la dite municipalité, sauf toutefois les dispositions de l'article 56 de la loi des licences de Québec. (2 Ed. VII, chap. 45, s. c. 2.)

566. Nul ne peut, dans une municipalité où un règlement de prohibition fait en vertu de l'article 561 est en vigueur, sous une pénalité de cinquante piastres, et d'un emprisonnement de trois mois à défaut de paiement, ou d'un emprisonnement de trois mois pour chaque infraction, exposer ou garder en vente, vendre, ou échanger pour quelque considération que ce soit, aucune liqueur enivrante, en une quantité quelconque, à moins que ce ne soit pour des fins médicales ou pour l'usage du service divin par la personne nommée à cette fin par résolution du conseil municipal, et munie d'une licence à cet effet en vertu de la loi des licences de Québec, sur le certificat d'un médecin, ou sur celui d'un membre du clergé et non autrement; mais le présent article ne doit pas porter atteinte aux droits conférés à une personne par une licence du gouvernement fédéral, ni empêcher la fabrication ou la possession de liqueurs enivrantes par les marchands en gros de liqueurs, ou par les embouteilleurs pour la vente en gros, pourvu que telles liqueurs soient vendues et livrées pour revente et livraison, en dehors des limites de la municipalité dans laquelle le règlement est en vigueur. (2 Ed. VII, chap. 45, sec. 3.)

LV. Chaque fois qu'un règlement municipal a été passé et ratifié, suivant la loi, prohibant la vente des liqueurs enivrantes dans les limites de la juridiction d'un conseil municipal et qu'une copie a été transmise au percepteur du revenu qu'il appartient, il est défendu à tel percepteur d'accorder aucune des licences ci-haut mentionnées pour la vente de telles liqueurs, à l'exception des licences de buvettes de bateaux à vapeur, et des licences de buffets de chemin de fer, des licences d'hôtels de places d'eau émises en vertu de l'article 12, et de wagons-restaurants, lesquelles ne sont pas sujettes à la présente restriction.

Malgré l'annulation d'un semblable règlement prononcé en justice, le percepteur du revenu ne doit accorder aucune de ces licences dans les deux mois qui suivent le prononcé du jugement, à moins que le jugement ne soit final. (5 Ed. VII, chap. 13, sec. 25.)

LVI. Dans les municipalités où il existe un règlement prohibant la vente des liqueurs enivrantes, ou lorsqu'il n'y a aucune personne autorisée à vendre en détail ces liqueurs, la vente en est permise à une personne autorisée à cette fin, tel que prescrit dans l'article 60, pour des fins médicinales seulement ou pour l'usage du service divin, sur le certificat d'un médecin ou d'un membre du clergé et non autrement.

LVII. Quiconque étant licencié en vertu de l'article 60 vend une quantité quelconque de liqueur enivrante sans le certificat requis par les articles 56 et 58, ou vend une liqueur enivrante contrairement aux dispositions de l'article 144, ou permet qu'une liqueur par lui vendue soit bue dans son établissement ou ses dépendances, ou vend toute telle liqueur en dehors du lieu et ses dépendances pour lesquels la licence a été obtenue, sera passible des pénalités imposées par l'article 137. (1 Ed. VII, chap. 11, sec. 4).

LVII*a*. Toute personne qui, sans être porteur d'une licence mentionnée dans les articles 55 et 60, vend ou garde pour vendre, même sur échantillon ou à commission, toute liqueur enivrante dans une municipalité où il existe un règlement prohibant la vente de ces liqueurs, est passible, pour la première offense, d'une amende de pas moins de $50, ni de plus de $100, à la discrétion du tribunal, et, à défaut de paiement de la dite amende, d'un emprisonnement de trois mois dans la prison commune; si elle est convaincue d'une seconde offense, cette personne sera passible d'une amende de pas moins de $100 ni de plus de $150 et, à défaut de paiement, d'un emprisonnement de trois mois; et pour la troisième offense subséquente, le contrevenant sera condamné à un emprisonnement de pas moins de trois ni de plus de six mois sans option de l'amende.

LVIII. Le certificat peut être délivré par un médecin seulement à un patient sous ses soins immédiats, ou par un membre du clergé seulement à une personne dont il est *bonâ fide* le directeur spirituel, sous la pénalité d'une amende de trente piastres pour chaque contravention à cette disposition.

LIX. Il ne doit pas être vendu à la fois, en vertu d'un tel certificat, plus de trois demiards, mesure impériale et

Brandy "I Etoile" de Hennessy,

FIN BRANDY de "BAR"

Garanti avoir 6 ans d'âge—avec un bouquet et un arome exceptionnellement fins. Exactement le Brandy qui convient pour "Brandy et Soda."

De Qualité élevée—mais de prix **NON** élevé.

"STANDARD"

(E. W. PARKER, MONTREAL)

HIGH WINES ET ALCOOL

UN ALCOOL NEUTRE ET INCOLORE CONVENANT A TOUS LES USAGES

Garanti par le Gouvernement Canadien avoir mûri en Entrepôt pendant deux ans.

GILLESPIES & CO.
Agents Vendeurs
MONTREAL.

Il n'est permis de laisser [illegible] aucune liqueur ainsi vendue dans l'établissement sous les pénalités [illegible] par l'article 137.

LX. La permission de vendre des liqueurs enivrantes, dans les cas mentionnés dans l'article 56, est restreinte à une personne dans chaque municipalité; laquelle personne doit être nommée à cette fin par une résolution du conseil municipal, dont copie certifiée doit être déposée chez le percepteur du revenu du district, qui, sur réception d'icelle et du montant des droits dus sur telle licence, comme ci-après prescrit, doit émettre en faveur de la personne nommée dans la résolution une licence pour vendre pour des fins médicinales ou pour l'usage du service divin seulement.

LXI. La licence mentionnée dans l'article 60 ne peut être accordée à un propriétaire d'hôtel de tempérance, ni émise pour un bâtiment employé comme hôtel de tempérance.

LXII. La personne qui a ainsi obtenu une licence est tenue de faire un rapport sous serment devant un juge de paix, le premier jour de chaque mois, au percepteur du revenu, indiquant les noms des personnes à qui elle a vendu des liqueurs durant le mois précédent, la quantité vendue dans chaque cas, et sur le certificat de qui la vente a été faite, lequel certificat doit accompagner le rapport.

La violation de quelque disposition du présent article fait encourir, à la partie qui l'a enfreinte, une pénalité de vingt piastres pour chaque contravention.

LXIII. Les licences mentionnées dans les articles 60 sont de plus soumises aux règlements qui peuvent être adoptés par le lieutenant-gouverneur en conseil.

Section XXII

Des honoraires et droits payables pour licences émises en vertu de la première partie de cette loi.

LXIV. Préalablement à l'octroi de chacune des licences mentionnées dans le présent article, il doit être payé au percepteur du revenu de la province par la personne qui la requiert, outre les droits mentionnés dans le tarif suivant, un honoraire d'une piastre, sauf pour les licences d'hôtel, d'auberge, d'hôtel de tempérance, de restaurant, de magasin en détail, de magasin en gros, et de magasin en gros et en détail, pour l'émission de chacune desquelles il doit être payé un honoraire de cinq piastres, dont trois piastres appartiennent à la couronne et les deux autres piastres doivent être retenues par le percepteur.

Tarif des droits pour licences

I.—*Licences pour la vente des liqueurs enivrantes.*

1. Pour chaque licence d'auberge ou de restaurant et pour y vendre des liqueurs enivrantes:

a. Dans la cité de Montréal, quatre cents piastres, si la valeur annuelle ou le loyer du lieu pour lequel la licence est demandée est de cinq cents piastres ou moins;—six cents piastres, si la valeur annuelle ou le loyer est de plus de cinq cents piastres et de moins de neuf cents;—huit cents piastres, si la valeur annuelle ou le loyer est de neuf cents piastres et de moins de deux mille;—mille piastres si la valeur annuelle ou le loyer est de deux mille piastres et de moins de dix mille piastres; treize cents piastres, si la valeur annuelle ou le loyer est de dix mille piastres et de moins de vingt-cinq mille piastres; quinze cents piastres, si la valeur annuelle ou le loyer est de vingt-cinq mille piastres ou plus.

Les porteurs de licence ne payant pas plus que quatre cents piastres payent cent piastres de licence extra, pour le privilège d'une licence d'hôtel au lieu d'une licence de restaurant.

b. Dans la cité de Québec, deux cent cinquante piastres, si le loyer ou la valeur annuelle est de deux cents piastres ou moins;—trois cents piastres si le loyer ou la valeur annuelle est de plus de deux cents piastres et moindre que quatre cents;—cinq cents piastres si le loyer ou la valeur annuelle est de quatre cents piastres et moindre que huit cents piastres;—et six cent cinquante piastres si le loyer ou la valeur annuelle est de huit cents piastres et moins de dix mille piastres et quinze cents piastres si la valeur annuelle ou le loyer est de dix mille piastres ou plus.

c. Dans toute autre cité, deux cents piastres:

d. Dans toute ville, cent quatre-vingt piastres;

e. Dans tout village régi par le Code municipal, cent cinquante piastres;

f. Dans toute section de territoire organisé hors d'une cité, d'une ville ou d'un village, cent vingt-cinq piastres:

g. Dans tout territoire non organisé, quatre-vingt-dix piastres.

2. Pour chaque licence pour la vente des liqueurs enivrantes dans un club:

a. Dans la cité de Montréal, quatre cents piastres;

b. Dans la cité de Québec, deux cents piastres;

c. Dans toutes les autres cités, cent vingt-cinq piastres;

d. Dans toute autre partie de la province, cent piastres.

3. Pour chaque licence pour vendre des liqueurs enivrantes dans un buffet de chemin de fer:

a. Dans la cité de Montréal, quatre cents piastres, si la valeur annuelle ou le loyer du lieu pour lequel cette licence est demandée, est moindre que quatre cents piastres;—six cents piastres, si la valeur annuelle ou le loyer est de quatre cents piastres;—et huit cents piastres, si la valeur annuelle ou le loyer est de huit cents piastres ou plus;

b. Dans la cité de Québec, trois cents piastres, si la valeur annuelle ou le loyer est moindre que quatre cents piastres;—et cinq cents piastres, si la valeur annuelle ou le loyer est de quatre cents piastres ou plus;

c. Dans toute autre cité, deux cents piastres;

d. Dans toute ville, cent cinquante piastres;

e. Dans toute autre partie de la province, cent vingt piastres;

4. Pour chaque licence de wagon-restaurant pour vendre de la bière et du vin sur les trains de chemin de fer, cinquante piastres;

5. Sur chaque licence pour vendre exclusivement du vin, de l'ale, de la bière, du lager beer, du porter et du cidre, soixante-quinze pour cent du montant du droit de licence requis pour tenir une auberge ou un restaurant, selon le cas, dans la localité pour laquelle telle licence est demandée;

6. Sur chaque licence de buvette de bateau à vapeur, pour y vendre des liqueurs enivrantes, trois cents piastres;

7. Sur chaque licence pour la vente des liqueurs enivrantes dans les mines ou dans quelque division ou district minier, telle somme que le lieutenant-gouverneur en conseil peut fixer, pourvu que, dans aucun cas, cette somme ne soit pas moindre que cent vingt-cinq piastres;

8. Sur chaque licence de magasin de liqueurs en détail;

a. Dans chacune des cités de Montréal et de Québec, vingt-cinq piastres et cent vingt-cinq pour cent de la valeur annuelle ou du loyer du magasin pour lequel la licence est demandée; pourvu que, dans aucun cas les droits sur la licence ne soient pas de moins de deux cents piastres ou n'excèdent pas quatre cents piastres;

b. Dans toute autre cité, deux cents piastres;

c. Dans toute ville, cent soixante piastres;

d. Dans toute autre partie de territoire organisé, cent vingt-cinq piastres;

e. Dans tout territoire non organisé, soixante-dix piastres;

MARQUE DE COMMERCE

MARQUE

"LION"

PUTZ TRIPLE EXTRAIT

POLI POUR METAUX

Liquide et en Pâte.

Le seul véritable Poli Putz pour Métaux est celui de la Marque **"LION."** Une fois employé, toujours employé. Empaqueté sous forme liquide ou en pâte.

Dans toutes les épiceries et tous les magasins de quincailleries ou à la

ENGLISH EMBROCATION CO.,

MONTREAL, Que.

Freyseng Cork Co.,

Limited

Manufacturiers et Importateurs de

BOUCHONS

Coupés à la machine——Coupés à la main

AUSSI DE

FOURNITURES POUR

EMBOUTEILLEURS

Machines à boucher, à Capsuler, Machine Crown, Capsules à bouteilles, Paniers à bouteilles, Broche à bouteilles, Cire à cacheter, Etain en feuilles — unies et de couleur, Ceintures de Sauvetage et Bouées de sauvetage en liège.

655-661, rue St-Paul

MONTREAL.

Téléphone Longue Distance: Main 844

Le Vin
LE PLUS FIN
du Monde

Quand vous ordonnerez L'Extra Dry de G. H. MUMM & CO., voyez à ce qu'il porte

La Capsule de Métal colorée rose et l'étiquette avec le nom des Agents Canadiens.

S. B. Townsend & Co.,

Seuls Agents au Canada,

18-20 rue St-Sacrement, MONTREAL.

9. Pour chaque licence pour la vente de liqueurs en gros:

a. Dans la cité de Montréal, cinq cent cinquante piastres;

b. Dans la cité de Québec, quatre cent cinquante piastres;

c. Dans toute autre cité, trois cent cinquante piastres;

d. Dans toute ville, deux cent cinquante piastres;

e. Dans toute autre partie de la province, deux cents piastres.

9*a*. Sur chaque licence à un chimiste ou pharmacien pour la vente en gros de liqueurs enivrantes à des chimistes ou pharmaciens seulement, cent cinquante piastres;

10. Pour chaque licence pour vendre des liqueurs enivrantes sur échantillon ou à commission, le même droit que pour les licences de gros, à moins que le porteur de licence n'ait aucun stock, soit en douane ou autrement, auquel cas le droit est:

a. Dans les cités, trois cent cinquante piastres;

b. Dans les villes, deux cent cinquante piastres;

c. Dans toute autre partie de la province, deux cents piastres.

11. Pour chaque licence pour vendre des liqueurs fermentées embouteillées par le détenteur de telle licence:

1. Si l'embouteilleur est en même temps brasseur:

a. Dans l'île de Montréal, deux cents piastres;

b. Dans la cité et le comté de Québec, deux cents piastres;

c. Dans tout autre comté, cent cinquante piastres;

2. S'il n'est pas brasseur:

a. Dans les cités de Montréal et de Québec, cent vingt-cinq piastres;

b. Dans tout autre comté en dehors des cités de Montréal et de Québec, quatre-vingt-dix piastres:

3. Pour chaque voiture employée par les brasseurs et embouteilleurs, dix piastres;

12. Pour chaque licence pour vendre des liqueurs pour des fins médicinales ou pour l'usage du culte divin, dans les municipalités où il existe un règlement prohibitif:

a. Dans chaque cité, deux cents piastres;

b. Dans toute ville, cent soixante piastres;

c. Dans toute partie de territoire organisé hors d'une cité ou d'une ville, cent vingt-cinq piastres;

d. Dans tout territoire non organisé, soixante-dix piastres;

13. Sur chaque licence pour vendre du cidre ou du vin du pays fabriqués par le vendeur:

a. Dans la cité de Montréal, quatre-vingts piastres;

b Dans la cité de Québec, soixante piastres;

c. Dans toute autre cité, quarante piastres;

d. Dans toute ville, vingt-cinq piastres;

e. Dans tout village, quinze piastres;

f. Dans toute autre partie de la province, dix piastres.

13*a*. Pour chaque licence autorisant la vente à l'encan de liqueurs enivrantes par un encanteur licencié comme tel, en vertu des dispositions des articles 231 à 248:

Pour chaque jour de vente de ces liqueurs:

a. Dans la cité de Montréal, trente piastres;

b. Dans la cité de Québec, vingt-cinq piastres;

c. Dans toute autre cité ou ville, vingt piastres;

d. Dans toute autre municipalité, dix piastres.

II.—*Licences d'hôtels de tempérance.*

14. Sur chaque licence pour tenir un hôtel de tempérance:

a. Dans la cité de Montréal, cinquante piastres;

b. Dans tout autre territoire organisé, dix piastres;

c. Dans les territoires non organisés, cinq piastres.

III.—*Population.*

15. Relativement au montant du droit de licence imposé par le tarif contenu dans cet article, le droit fixé pour des licences dans les villes, sera exigé pour toute licence émise dans les villages dont la population est de deux mille ou plus, et celui fixé pour les licences dans les villages sera exigé pour toute licence émise dans les villes dont la population est au-dessous de deux mille. (1 Ed. VII, chap. 11, sec. 5; 5 Ed. VII, chap. 13, sec. 26-29).

(A suivre).

La Freyseng Cork Co., Ltd., rue St-Paul, Montréal, a constamment en mains un assortiment complet de machines pour l'embouteillages des vins, spiritueux et bières. Ces machines les plus perfectionnées que l'on puisse trouver sont vendues à des prix modérés. Cette maison a également en mains toutes les autres fournitures requises pour l'embouteillage, telles que bouchons, capsules, fil d'acier, etc., etc.

Nous apprenons que MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, viennent d'accepter l'agence pour la vente de l'eau minérale "Hiawatha" Lithia Spring Water. Cette eau minérale, une des plus connues aux Etats-Unis, est contrôlée par la Louis M. Park Company, de Minneapolis.

AYEZ PEU DE FOURNISSEURS

Les marchands de détail n'ont jamais intéêt à traiter avec un grand nombre de fournisseurs. Il en est qui se croient non pas obligés, le terme serait trop fort, mais tout au moins tenus dans un certaine mesure de donner un ordre à tout voyageur qui passe.

Le résultat est qu'ainsi ils achètent souvent plus qu'ils ne devraient et quelquefois des articles dont ils n'ont pas besoin.

Le marchand doit toujours faire bon accueil au voyageur, c'est chose entendue; mais, quand il a fait ses achats ou passé ses commandes, il ne doit pas craindre de lui dire qu'un de ses collègues l'a devancé et a emporté la liste des marchandises dont il avait besoin.

Chez certains marchands c'est une manie d'ouvrir un compte dans autant de maisons de gros que possible. Il y a à cette manière de faire plus d'un inconvénient.

Quand, par exemple, les ventes ou les rentrées de fonds se font lentement pour le marchand de détail, il arrive qu'il se trouve lui-même gêné pour faire face à ses échéances. Comme il doit nécessairement peu à chacun de ses fournisseurs, il lui est bien difficile, pour de petits montants, de demander une prolongation de temps. Il doit quand même s'y décider et on voit immédiatement qu'il fait un tort considérable à son crédit quand il déclare à un grand nombre de fournisseurs qu'il ne peut pas payer de petites sommes à l'échéance voulue.

Il vaut donc mieux n'avoir affaire qu'à un petit nombre de fournisseurs avec lesquels il est toujours plus facile de s'entendre. Un gros client trouve toujours plus d'aide, plus de support de son fournisseur que le petit client qui achète un peu de tout le monde.

Il y a quelque temps un marchand dans l'embarras faisait part de sa situation à ses créanciers, il avait une offre assez satisfaisante à leur proposer pour se remettre à flot et de bonnes garanties à offrir. Malheureusement pour lui, il avait trop divisé ses comptes, au lieu d'avoir un ou deux fournisseurs dans chaque ligne de son commerce, il avait presque épuisé la liste. Aussi, au jour de la réunion des créanciers, il y en avait une bonne cinquantaine. Dans le nombre plusieurs ne voulurent pas accepter les propositions et le marchand dut déposer son bilan.

S'il n'eût eu que quelques créanciers, les choses se seraient passées différemment et il serait encore à la tête de son magasin avec la possibilité d'entrer dans la voie du succès.

Sa ruine a été consommée parce qu'il n'était attaché à aucune maison en particulier et qu'il avait un trop grand nombre de fournisseurs.

Ayez-en peu et choisissez les bien.

1847

MÉDAILLES D'OR
EXPOSITIONS UNIVERSELLES
PARIS 1889
&
PARIS 1900

MEMBRES DU JURY
EXPOSITIONS UNIVERSELLES
St LOUIS 1904
&
LIEGE 1905

LUCIEN-FOUCAULD & CO.

COGNAC.

Seuls Agents pour le Canada :

BERNARD & LAPORTE,

253 et 255, rue Saint-Paul,

MONTREAL.

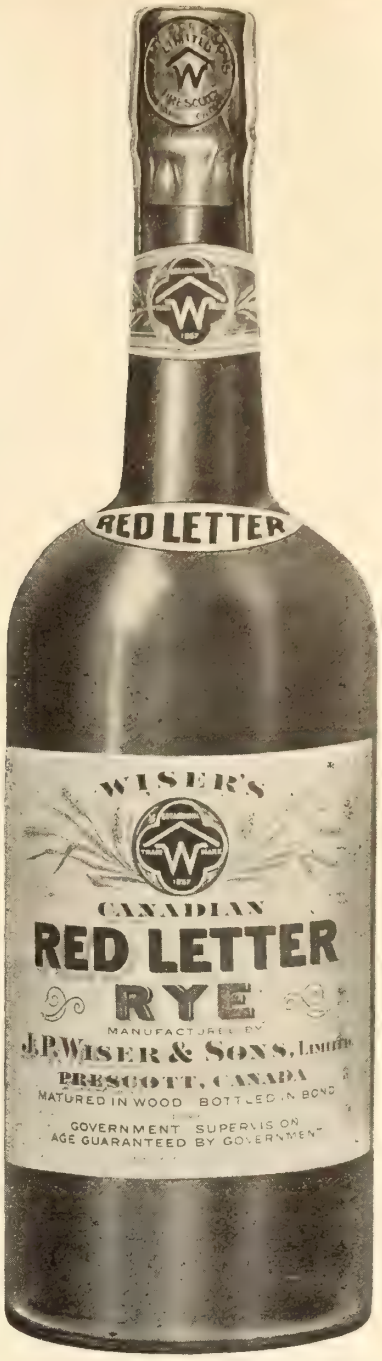
Law Young & Co.,

MONTREAL.

CHAMPAGNE . . . . POMMERY

Le Vin pour lequel les plus hauts prix sont payés en Grande-Bretagne et en France.

Absinthe	**Pernod Fils.**
Ale & Stout	**Daukes & Co.**
Bénédictine	**Benedictine Co.**
Bourgognes	**Bouchard père et fils.**
Brandy	**Renault & Co.**
Cherry Whisky (The Original)	**Fremy's**
Claret et Sauterne	**Nathl. Johnston & Sons.**
Crême Cacao Chouva	**A. Droz & Cie.**
Gin de Hollande	**T. H. Henkes.**
Gin London Dry	**"Gordon's."**
Ginger Ale Anglais	**"Schweppes."**
Lime Juice	**L. Rose & Co.**
Liqueurs	**Marie Brizard & Roger.**
Madère	**Leacock & Co.**
Soda Anglais	**"Schweppes."**
Stout	**Wheeler & Co.**
Tarragone	**Louis Quer.**
Vermouth Italien	**Freund, Ballor & Co.**
Vin de Lisbonne	**Sarano & Co.**
Vin de Malaga	**Crooke Bros.**
Vins de Porto et Sherries	**Sandeman & Co.**
Vins de Porto et Sherries	**"Mackenzie."**
Vins du Rhin et Moselle	**Koch Lauteren & Co.**
Whisky Ecossais	**"Kilmarnock."**
Whisky Irlandais	**Dublin Distillers Co.**



SERVICE INDIVIDUEL, SERVICE de CLUB et de WAGON RESTAURANT

Cette Marque Célèbre
Mise en

Pintes, Chopines, ½ Chopines et ½ Flasks "Book"

EST EN VENTE DANS LE MONDE ENTIER

C'est la Quintessence même du Seigle et du Blé d'Inde mélangés.

FABRIQUE PAR

J. P. WISER & SONS, LIMITED.

Prescott, Ontario.

"NEW-YORK." "CANADA."

DECES

M. S. B. Townsend, un des négociants en gros les plus avantageusement connus dans le commerce des vins et liqueurs, a eu la douleur de perdre son père, M. S. Watton Townsend, décédé le 19 septembre à Lake Manitou South, Ste-Agathe des Monts, dans sa 85e année. M. S. W. Townsend jouissait d'une excellente santé, malgré son grand âge, lorsqu'il y a quelques semaines, à la suite d'une chute, il dut s'aliter; une pneumonie survint qui devait l'emporter.

La famille de M. Townsend vint au Canada en 1844 et séjourna longtemps à Toronto. Son père, dans les premières années de la seconde moitié du siècle dernier faisait partie de la maison W. Dow & Co., de Montréal et, à sa mort, M. Townsend lui succéda jusqu'au moment où il devint l'un des associés de la maison Grant, Middlewood & Townsend, de Hamilton. Plus tard, M. Townsend obtint une position à la douane de la dite ville qu'il ne quitta que pour prendre sa retraite.

M. Townsend résidait à Montréal chez son fils M. S. B. Townsend, depuis plusieurs années et c'est dans la résidence d'été de son fils qu'il a vécu ses derniers jours. Il laisse un autre fils M. Geo. H Townsend de la maison Walter R. Wonham & Son.

Mme Townsend survit à son mari.

LE VIN ET LA SANTE

Les vins rouges secs, comme le Bordeaux, le Bourgogne, le Chianti, etc., ont des qualités médicinales et agissent comme un tonique général; bus aux repas modérément, les vins secs maintiennent l'organisme en bon état.

Les vins secs sont un des meilleurs produits naturels pour donner un bon teint clair. Les acides du vin agissent sur le foie et lui font remplir convenablement son office. Les peaux jaunâtres, à l'apparence maladive sont souvent dues à l'indolence du foie et le meilleur remède à employer, c'est l'usage d'un vin sec piquant, plutôt que l'emploi de cosmétiques ou de lotions pour le visage.

En France et en Italie, on peut voir comment les vins secs rouges et blancs ont contribué à donner aux habitants de ces pays un teint clair et de bonne couleur. Comparez le visage et le teint des buveurs de bière et de whisky à ceux des buveurs de vin.

Le buveur habituel de bière devient bouffi et gonflé, le teint de son visage prend souvent une apparence graisseuse et sa peau est d'habitude, d'une couleur terreuse ou mate. Le buveur de whisky a la figure et le nez rouges et les médecins disent que l'action continue de l'alcool a pour résultat de donner ce qu'on appelle un "foie de cuir". Ainsi donc, on peut avoir une peau clair et un bon teint, signe de santé enbuvant chaque jour un peu de vin sec et léger.

A PROPOS DE CHAMPAGNE

D'après un écrivain anglais, le champagne n'aurait eu de la vogue en Angleterre que vers l'année 1825. Jusqu'à cette époque le champagne importé était tout-à-fait doux et additionné d'un fort dosage d'eau-de-vie et de sirop. Le champagne sec et le champagne très sec n'ont été introduits en Angleterre qu'en 1827.

En cette année, le premier ministre George Canning, buvant pour la première fois le vin de cette nouvelle marque, fit la grimace, cracha la gorgée de champagne qu'il était sur le point d'avaler en disant: "L'homme qui dit qu'il aime le champagne sec dira n'importe quoi". Mais vers 1835, le champagne sec était l'objet d'une forte demande de la part des gourmets. Le champagne sec se vendit d'abord à sept shillings la bouteille. Quand en 1846 le comité des jeux abolit le temple des jeux, le prix de ce vin atteignit une guinée par bouteille : les principaux acheteurs étaient les plus grands connaisseurs de l'époque—Lords Donegall, Lichfield et Orby-Hunter.

Les connaisseurs anglais s'aperçurent que les défauts et les imperfections du vin étaient déguisés et cachés par le fort dosage qu'y ajoutaient les habiles fabricants de champagne. Aussi commencèrent-ils à insister pour avoir un vin brut. Les buveurs de champagne américains demandent aussi un vin sec ou brut, mais la clientèle russe demande toujours un champagne sucré.

LA MATURATION DU WHISKY DANS DES FUTS A SHERRY

Pendant les trente-cinq ou quarante dernières années, ou depuis 1870 environ, l'emploi de fûtailles à Sherry a joué un rôle important dans la maturation des whiskies irlandais et écossais. Du whisky américain d'un petit nombre de marques a été amené à maturation dans des fûts ayant contenu du sherry, et sa douceur et son moëlleux sont attribués à ce fait.

On ne connaît pas exactement l'origine du procédé qui consiste à faire vieillir le whisky dans des fûts ayant contenu du sherry, dit "American Wine Press". L'explication la plus plausible et la plus probable est que ce procédé a été découvert accidentellement. On raconte qu'une certaine maison de distillateurs irlandais envoya un jour au Lord Lieutenant d'Irlande du whisky qui, par négligence ou par erreur, avait été mis dans un fût ayant contenu du sherry.

Son Excellence fut si charmée de la qualité et de l'arôme de ce whisky qu'elle insista pour avoir toujours du whisky identique à celui-là. Les distillateurs découvrirent la cause de cette qualité particulière et bientôt une demande continuellement croissante se produisit pour le whisky vieilli dans des fûts à sherry.

C'est ainsi que la mise en fûts dans des futailles à sherry fut d'abord réservée au whisky irlandais, qui devint connu sous le nom d'esprit à couleur d'ambre, tandis que le whisky écossais était presque blanc, et était d'habitude vendu tel quel au commerce. Au bout d'un certain temps, les distillateurs écossais mirent en pratique le traitement que l'on faisait subir au whisky irlandais, et son application au whisky écossais devint bientôt générale.

On reconnaît maintenant aux fûts à sherry la propriété d'améliorer le whisky d'une manière marquée. Le simple mélange d'une certaine quantité de sherry et de whisky ne donne pas le même résultat que la maturation dans un fût ayant contenu du sherry. Malgré de nombreuses tentatives, on n'a pas pu trouver de procédé qui produise sur le whisky le même effet qu'un fût à sherry. Il existe plusieurs méthodes qui permettent de donner du velouté au whisky en fût, ou de développer son bouquet, par l'emploi d'éthers, d'huiles, etc., ou d'autres substances ; cependant on n'a pas pu produire les qualités bien connues et particulières qui caractérisent le whisky vieilli dans un bon fût à sherry. On prétend que c'est la présence, soit dans le bois, soit à sa surface, de certains dépôts provenant du vin, qui rend les fûts à sherry si précieux pour améliorer le whisky.

Les distillateurs ont essayé d'infiltrer du sherry dans le bois avant de remplir les fûts de whisky nouveau, mais le résultat ne valait pas celui obtenu par l'emploi de véritables fûts à sherry.

Le prix des fûts à sherry a augmenté constamment en Angleterre et en Amérique et a atteint un chiffre élevé. Il y a vingt ans, les tonneaux à sherry valaient, en Angleterre, de 20 à 25 shillings, mais aujourd'hui ils en valent 45. En fait, un tonneau qui vient d'être vidé de son contenu de sherry vaut environ 5 shillings de plus que lorsqu'il vient d'être fait et n'a pas encore servi. Le whisky, après avoir vieilli dans un fût à sherry, revient aux distillateurs irlandais et écossais à un prix plus élevé de 6 à 12 cents par gallon.

Nous appelons l'attention de MM. les hôteliers sur une agence très importante que MM. Bernard & Laporte, importateurs et commissionnaires en vins et liqueurs, viennent d'obtenir. Il s'agit de l'agence des fameux gins, Old Tom, London Dry et Sloe Gin de la maison J. & W. Nicholson & Co., Ltd., de Londres, Angleterre. Ces gins sont de qualité absolument supérieure et sont offerts à des conditions très avantageuses.

SCOTCH WHISKY

JOHN BEGG

DEPUIS 60 ANS LE SCOTCH WHISKY DE JOHN BEGG EST FOURNI DANS TOUS LES PALAIS ROYAUX. PENDANT PRES DE 60 ANS JOHN BEGG A OBTENU PAR BREVETS ROYAUX LE TITRE DE FOURNISSEUR DE LA COUR ROYALE. QUE DIRE DE PLUS EN FAVEUR DU SCOTCH WHISKY DE JOHN BEGG?

OFFREZ-LE A VOS CLIENTS, C'EST UN BREUVAGE DE ROI.

D. MASSON & CIE, Agents, - Rue St-Paul, Montreal.

Liqueurs Fines.
Gabriel Viard.
Troyes, France.

Bernard & Laporte,
Agents,
253 et 255, rue St-Paul, - Montréal.

Ligne complète de Liqueurs de fantaisie en stock, comprenant:

Pur Abricot,
Viardictine,
Marasquin,
Chartreusette,
Cacao Schouwa,
Curaçao,
Anisette, etc.

JOSEPH E. SEAGRAM

DISTILLATEUR

— DE —

Fins Whiskies

WATERLOO, CANADA.

"Old Times"
"White Wheat"
"No. 83 Rye"
"Star Rye"

MEAGHER BROS. & CO.
MONTREAL, AGENTS

L'ALCOOL D'EPIS DE MAIS

Le département de l'Agriculture des Etats-Unis est en train de développer une nouvelle industrie qui consiste à produire de l'alcool au moyen des épis de maïs; cette industrie promet, dit-on, d'atteindre une grande valeur commerciale. Des recherches faites à Hoopeston, Ill., ont démontré que les grandes quantités d'épis de maïs inutilisés chaque année peuvent produire de l'alcool en quantité suffisante pour justifier la construction d'une distillerie en rapport avec une manufacture de conserves de maïs.

Jusqu'à présent, le département de l'Agriculture a réussi, par de simples méthodes de fermentation, à obtenir un rendement de 11 gallons d'alcool d'une tonne dépis verts et, par des méthodes similaires, 6 gallons d'alcool d'une tonne de tiges de maïs vertes. Un fonctionnaire du département dit que ces essais montrent qu'il y a 240 livres de matière propre à la fermentation dans une tonne de tiges vertes de maïs, qui donnent un rendement égal environ à la moitié de leur poids d'alcool absolu. En chiffres ronds, une tonne de tiges produit 100 livres d'alcool absolu, ou 200 livres d'alcool à preuve. Le grain ajouté aux épis augmente encore la quantité d'alcool que l'on peut obtenir d'une tonne d'épis.

L'ACIDE SALICYLIQUE NATUREL DES VINS

Pendant longtemps, on a cru que les raisins étaient absolument privés d'acide salicylique naturel; aussi, après une période de mansuétude cependant assez longue à l'égard de cet antiseptique, les tribunaux se sont-ils mis à réprimer sévèrement sa présence dans les vins.

Néanmoins, vers 1900, des chimistes portugais ont affirmé que des raisins de certains cépages de leur pays contenaient des quantités sensibles de combinaisons salicyclées. Peu après, en France, MM. Portes, Desmouillières et autres retrouvaient l'acide salicylique dans les fraises, fruit auquel d'autres chimistes ajoutèrent bientôt tous les fruits rouges, et même certaines qualités de raisins. Nous-mêmes, nous l'avons retrouvé dans un vin de propriétaire du centre de la France, quoique ce récoltant nous ait affirmé que ce vin n'avait subi aucun mélange, n'avait été logé dans aucun fût suspect et n'avait subi aucun traitement avec des matières de composition inconnue.

Il est certain qu'après ces diverses constatations, la caractérisation de la fraude des vins par l'acide salicylique devient plutôt une affaire de dosage que de simple recherche.

Quoique ce dosage soit fort méticuleux, les chimistes sont assez d'accord pour fixer à 5 milligrammes la dose maxima naturelle susceptible d'être retirée de 1 kilo [2.2 lbs.] de fruits ou de 1 litre de leur jus fermenté.

Comme cette proportion est incapable d'exercer une action quelconque sur la santé, le Congrès de chimie de Rome a décidé, en avril dernier, sur la proposition de M. da Silva, d'accorder aux vins et autres produits alimentaires une tolérance de 10 milligrammes par kilo [2.2 lbs.]

Cette tolérance ne porte aucune atteinte à la loi, ou tout au moins à l'esprit de la loi, puisqu'il est nécessaire d'introduire dans un vin de 3 à 8 grammes d'acide salicylique par hestolitre, soit de 0.030 à 0.080 par litre, pour déterminer sur lui une action antiseptique sensible.

UN CEP DE VIGNE GEANT

La baie connue sous le nom de Carpenteria Valley à demi entourée par la chaîne pittoresque des montagnes Santa Ynez, affecte la forme d'une lyre et est située au bord de la grande mer dont les flots viennent battre la grève en produisant sans cesse des sons harmonieux Dans cette vallée se trouve le plus gros cep de vigne qu'il y ait au monde, une merveille dans son genre, reconnue comme telle par tous ceux qui ont eu le bonheur de la voir. Le comté de Santa Barbara, dit "Los Angeles Times", se distingue par le croissance de trois ceps de vigne géants, parmi lesquels "la Vina Grande" à Carpenteria tient facilement la première place par ses dimensions et son rapport.

Dans la vallée Montecito, à dix milles au Nord-ouest, ont poussé les deux autres spécimens. L'un a été transporté à Philadelphie, lors de l'exposition centenniale et est toujours dans cette ville où tout le monde peut le voir.

L'autre est mort, il y a quelques années, et a été placé en montre dans la chambre de commerce de Santa Barbara.

Chacun de ces deux ceps n'avaient que les deux tiers des proportions magnifiques du pied de vigne qui croît à Carpenteria.

Il y a soixante-quatre ans, une femme espagnole du nom de Joaquin Lugodi Avala planta un petit sarment de vigne. Elle le surveilla et le soigna jalousement pendant sa première croissance et plus tard elle tailla sa plante et la treillisa. Elle ne se doutait pas qu'elle cultivait un prodige qui éclipserait tous ceux de son espèce.

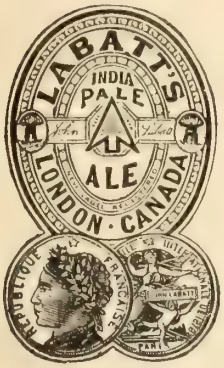
La vigne fut achetée, il y a une vingtaine d'années avec un bout de terrain par Jacob Wilson qui l'a empêchée de s'étendre davantage en la taillant constamment. Toutefois ses dimensions actuelles sont intéressantes à connaître. Au ras du sol, l'énorme tronc mesure neuf pieds neuf pouces de circonférence. A cinq pieds au-dessus du sol, sa circonférence est de sept pieds onze pouces. A une hauteur de six pieds, le tronc se divise en cinq branches qui ont ensemble une circonférence de quatorze pieds onze pouces, la plus petite mesurant deux pieds et la plus grosse quatre pieds trois pouces.

Dans un rayon de dix-huit pieds à partir du tronc, il y a vingt-neuf subdivisions ayant chacune une circonférence de dix à vingt-deux pouces et une quantité de branches plus petites. La plus longue branche s'étend à la distance énorme de soixante-seize pieds. Le treillage qui est entièrement couvert à cent pieds sur cent-dix; il couvre une surface d'environ un quart d'acre. On dit qu'un jour huit cent personnes ont pu s'abriter des rayons du soleil sous les branches de ce cep de vigne.

Il est toujours en train de croître et si rien ne s'y oppose, ses dimensions promettent de prendre de plus grandes proportions. La plus forte récolte que ce cep ait encore fournie pesait dix tonnes, c'était en 1895. Ceci, en dehors des nombreuses grappes prélevées par les visiteurs et les amis du propriétaire. On estime généralement que le rendement total était de 24,000 livres. Les plus grosses grappes pesaient, dit-on, de neuf à dix livres chacune.

LES BOISSONS POPULAIRES A CUBA

Une des boissons les plus populaires à Cuba est celle appelée "panal"; elle est faite d'un mélange de sucre et de blancs d'oeufs séchés en rouleaux d'une longueur d'environ six pouces. Ces rouleaux, très friables et blancs comme la neige, sont servis avec un verre d'eau glacée ou d'eau aromatisée ar du tamarin ou du citron. On en fait de grandes quantités qu'on empile sur les comptoirs comme les fruits. On trouve partout à la Havane des cafés comme ceux de Paris, et bien que les tables n'y soient pas disposées sur le trottoir comme à Paris, les cafés sont tous ouverts sur la rue, les devantures se roulant littéralement et se relevant comme des rideaux ou se repliant comme des écrans. Dans ces établissements, les comptoirs supportent des piles elevées de fruits frais et de noix de coco vertes. Beaucoup de breuvages sont faits avec les fruits du pays, tels que le "guanabana", l'ananas et le "sopotas". Avec ces fruits, on fait aussi des crèmes à la glace très bonnes et ne ressemblant aucunement à celles que l'on fait en Amérique. A Cuba, la limonade est invariablement aromatisée avec de la cannelle, qui lui donne un goût assez agréable. La pâte de tamarin dissoute dans l'eau est une boisson nouvelle pour les Américains, bien qu'on trouve cette pâte dans toutes les épiceries d'Amérique.



LES MEILLEURS

BREUVAGES DE MALT :

Tous les consommateurs critiques l'admettent.

Ale et Porter de Labatt

IL vaut mieux, dans l'intérêt de votre commerce, ne tenir qu'une seule marque, (et la meilleure) que d'essayer de tenir en stock quatre ou cinq marques dont aucune ne donne réellement satisfaction à vos clients.

Les **Labatt's**

SONT LES MEILLEURS

LE COGNAC DE LA MARQUE

MARIE BRIZARD & ROGER

Est un Cognac Authentique, Pur, provenant des MEILLEURS CRUS des Charentes.

En le servant à leurs clients, les hôteliers et propriétaires de bars peuvent être certains qu'ils leur serviront un véritable tonique qui, loin de ruiner leur santé, leur donnera force, énergie et vigueur. Nous avons la représentation au Canada de ce délicieux Cognac.

D. MASSON & CIE, Importateurs

Rue St-Paul, MONTREAL.

LE VIN EN ITALIE

Le "Populo Romano" vient de publier les statistiques de la production du vin en 1905, avec les chiffres comparatifs de 1904, et ceux de la période quinquennale 1901,1905. Nous résumons ces renseignements dans le tableau ci-après:

Province	1904	1905	Moyenne quinquennale 1901-1905
	(En hectolitres)		
Piémont...	5.060 0 0	3.325 090	4.537.000
Lombardie	1.418.990	1.193 420	1 676.700
Vénetie....	1.864.690	1.773.000	2.143 000
Ligurie....	2 275.930	275 700	304 000
Emilie....	3 968.000	2.809.200	3.672.000
Marches-Ombrie	2.705 000	2.420 000	3.314.000
Toscane....	4.563.890	3.082.800	3.983.000
Latium ..	1.298.450	1.113 000	1.320 000
Adriatique méridionale	9 805.000	6.100 000	7.555.000
Méditerran meridionale	3.937.000	3.379.345	3.999.000
Sicile.. ...	2.599.200	2.347.715	3.250.000
Sardaigne.	3.382.000	1.470.000	2.165.000
Totaux	40.878.060	29.289.230	37.918.000

Soit, à raison de 22 gallons imp. par hectolitre, 899,317,320 gallons pour 1904, 644,363,060 gallons pour 1905 et 834,196,-000 gallons pour la moyenne quinquennale de 1901-1905.

Les bières [Ales] de Bass, Ratcliff et Gretton, Limited, de Burton-on-Trent, sont connues dans tout l'univers. Les brasseries de cette maison comptent au nombre des brasseries les plus importantes du monde entier et la bière de Bass est de toutes les bières anglaises celle qui s'exporte le plus.

Cette maison est représentée au Canada par MM. S. B. Townsend & Co.

Ces agents nous ont remis un curieux petit livre de 135 pages qui nous fait assister à l'excursion qu'ont offerte le 20 juillet dernier à leur personnel MM. Bass, Ratcliff & Gretton, Ltd. Tous les ans, la maison offre une excursion similaire à ses employés de tout rang. Cette année ils sont allés à Scarborough. Il n'a pas fallu moins de 16 trains spéciaux espacés de 10 minutes en 10 minutes, depuis 3.30 heures jusqu'à 6 heures du matin pour conduire tout le monde de Burton à Scarborough. Ce simple détail indique à nos lecteurs l'importance de la maison.

La publicité, c'est la multiplication des ventes.

PERSONNEL

—M. H. Guillaud de Broue, de la maison Claudon & Co., de Cognac, France, est de passage à Montréal.

—M. Fred. Alix, représentant MM. Bernard & Laporte, de Montréal, vient de faire un voyage de placement à Québec.

—M. H. O. Wootten, gérant au Canada de MM. John Robertson & Son, Ltd., est revenu à Montréal, pour en repartir aussitôt pour un voyage à Winnipeg où la maison John Robertson & Son, Ltd. vient d'ouvrir une succursale.

—M. J. O. Laporte, de MM. Bernard & Laporte, est de retour à Montréal, après un voyage d'affaires dans les Cantons de l'Est.

—M. D. Bremner, représentant la maison Motard, Fils & Sénécal, est de retour à Montréal, après avoir fait un excellent voyage d'affaires à Québec.

—Nous apprenons et nos lecteurs apprendront également avec une véritable satisfaction que l'état de santé de M. Jos. Ethier, de MM. Laporte, Martin et Cie, Ltée, s'est considérablement amélioré et que son rétablissement complet n'est plus qu'une question de jours.

—M. Oscar Motard, après avoir passé plusieurs jours à Montréal, est reparti pour Rouses' Point où MM. Motard, Fils & Sénécal ont établi une agence de vente des vins toniques des RR. PP. Trappistes.

—M. Arthur Terroux, de MM. Law, Young & Co., fait actuellement un voyage d'affaires en Europe.

—M. Louis M. Park, de MM. Louis M. Park Company, de Minnepaolis, seuls agents pour la vente de la Hiawatha Lithia Spring Water, était de passage à Montréal ces jours derniers.

—M. Otto Zepf, de MM. Freyseng Cork Co., Ltd., accompagné de Mme Zepf, a fait tout récemment un voyage d'agrément à New-York et à Atlantic City.

REVUE GENERALE

M. Louis Masson, de la maison D. Masson et Cie, nous dit que la demande pour les vins et spiritueux est satisfaisante. Les marchands-détailleurs achètent libéralement pour le commerce d'hiver. Les commandes placées portent en grande partie sur les cognacs et les scotchs; on remarque également une augmentation considérable des ordres pour les cognacs de Hollande.

MM. Motard, Fils & Sénécal nous disent que les affaires sont excellentes. Depuis le commencement de la saison d'automne la demande pour les brandies Fournier et pour le vin phosphaté des RR. PP. Trappistes a pris de fortes proportions.

Les paiements sont réguliers.

* * *

MM. S. B. Townsend & Co. rapportent des affaires très actives pour le commerce d'automne. La demande pour les whiskies écossais ainsi que pour les gins et cognacs est au moins aussi forte que celle de l'automne dernier.

* * *

MM. Walter R. Wonham & Son, nous informent que les affaires sont des plus actives; la demande pour l'eau minérale Apollinaris augmente d'une façon extraordinaire. Les commandes pour les spiritueux de toute nature sont également considérables.

* * *

M. Otto Zepf, directeur-gérant de MM. Freyseng Cork Co., Ltd., Montréal, nous informe que les affaires continuent à être des plus prospères.

Les commandes prises chez les embouteilleurs de bières ainsi que chez les manufacturiers d'eaux gazeuses, sont des plus considérables. Ces derniers font actuellement leurs expéditions de marchandises pour la saison d'hiver.

* * *

Le steamer "Innishowen Head" est prochainement attendu à Montréal, avec un chargement complet de gins John de Kuyper, consigné à MM. John Hope & Co., les agents de vente pour tout le Canada.

* * *

MM. Geo. Chevalier & Co. ont acheté de M. S. P. Champoux, le commerce de gros de vins et liqueurs, que ce dernier avait à Joliette. Nous croyons savoir que M. Champoux a l'intention d'établir une distillerie à Joliette.

Cognac Gabriel Dubois.

DEMANDEZ LE SCOTCH "CAMPBELLS ARE COMIN"
$8.50 LA CAISSE.

A. O. FISET, — Seul Agent pour les fameuses marques: — CHAMPAGNE MERCIER et SCOTCH MARCHAND — 15 Rue Gosford

Téléphone Bell: Main 4569. Téléphone des Marchands 83.

Scotch Whisky

MOUNTAIN DEW

DE

SANDERSON

Il est pur, vieux et d'un arôme exquis. Il n'est surpassé par aucun autre Scotch Whisky vendu au même prix. . . . . Le "Mountain Dew" de Sanderson est la plus ancienne marque de Whisky en Ecosse. . . . . .

SEULS AGENTS POUR LE CANADA

S. B. Townsend & Co.

18-20 Rue St-Sacrement, = = = MONTREAL

POUR VOTRE PROCHAINE VENTE

Nous donnons beaucoup pour peu d'argent. Pour vous engager à vous servir de nos enseignes, nous vous enverrons, express payé, moyennant $10 00, les enseignes suivantes :

Une enseigne sur coton, 3" x 20", lettrage en belles couleurs,
Six Cartes d'Etalage, 22" x 38",
Six " " 14" x 22",
Deux cents tickets de prix assortis.

Ce lot coûterait $15.00, à nos prix réguliers.

Nous redigeons les enseignes avec une matière dernier style, sans frais supplementaires.

Notre prospectus, "Why Signs Pay," est envoyé gratuitement sur demande.

THE MARTEL, STEWART CO., Limited.
MONTREAL, Canada.

S. H. Ewing & Sons, Importateurs et Manufacturiers de BOUCHONS

Coupés à la Main et à la Machine

Marchands de Capsules pour bouteilles, de broche d'embouteilleurs, d'Etain en feuilles, de Fournitures pour Brasseurs, etc., etc., etc.

SUCCURSALE DE TORONTO: 29 Front St., West. BUR'AU PRINCIPAL: 96 rue King, Montréal

Téléphones: { BELL MAIN 65 / MARCHANDS 522

PUR

NATUREL

Motard, Fils & Senécal

Agents Généraux et Importateurs directs de Liqueurs de 1re Marque, de Vins Français . . . . . .

5 Place Royale, MONTREAL.

Seuls Concessionnaires pour le Canada du . .

COGNAC DES GOURMETS DE V. FOURNIER & CO.

De A. CARPENTIER, Vins Fins, Rouges, Blancs, (Bordeaux)
SIXTE DUCLOT, Vins Mousseux, (Bordeaux)
BOUCHARD, Aîné, Fils, Vins Vieux de Bourgogne.
J. CAPARROY-DULORD, Vinaigre Pur, (Bordeaux).
EAU MINERALE GAZEUSE, de St-Romain (le Puy).
WILH WASUM, Bacharach, Vins Secs du Rhin.
VIN PHOSPHATÉ au QUINQUINA des RR. PP. TRAPPISTES D'OKA.

Tel. Bell, Main, 4495. Tel. March. 962.

CONSEILS AUX VENDEURS

Dites merci chaque fois et dites-le cordialement; rappelez-vous que le mot merci est un atout dans votre jeu.

Souvenez-vous que vous représentez la compagnie aux yeux du client.

Plus vous avez l'air agréable, plus vous le serez; ne vous fatiguez jamais de vous donner de la peine pour plaire.

Souriez—les bons vendeurs savent que le sourire a de l'attrait; faites votre ouvrage avec plaisir et que cela paraisse sur votre visage—souriez.

Le linge souillé devrait être envoyé au lavage—n'en portez pas; une mise soignée est aussi mportante qu'un magasin soigné.

Dites la vérité—rien de meilleur.

N'argumentez pas—un magasin n'est pas une chambre de tribunal; n'oubliez jamais qu'un client désire avoir ce qu'il demande.

Il est suffisant de commettre une fois une même erreur.

Le commis lent à arriver au magasin est prompt à en partir—ne soyez jamais en retard; n'ayez pas les yeux fixés sur l'horloge—on ne peut pas avancer l'heure du départ.

Soyez de bonne humeur—la bonne humeur est communicative; il y a toujours place derrière le comptoir pour un visage souriant.

Notre succès est le vôtre—souvenez-vous en; pensez pour le magasin et vous penserez pour vous-même.

Pour obtenir l'attention d'un client, prêtez-lui la vôtre; l'homme qui est devant vous a droit à toute votre attention.

Sachez que la promptitude n'est pas la précipitation.

Un registre de caisse toujours bien balancé parle en votre faveur; l'exactitude vous fera des amis dans le bureau général.

Le plancher du magasin n'est pas un panier à déchets et le comptoir n'est pas un endroit à tout mettre.

Apprenez à connaître parfaitement les marchandises que vous vendez; connaissez votre stock aussi bien que vous connaissez le chemin de votre demeure.

Le mot merci fait partie de toutes les transactions; il peut toujours être donné en échange.

L'ami d'un vendeur devrait être l'ami du magasin.

Combattez la poussière—c'est le microbe de la paresse.

Il y a beaucoup plus dans l'art de vendre que dans la vente; un bon vendeur étudie le livre de la nature humaine.

Personne n'a besoin de vous dire si vous faites bien—vous devez le savoir.

Ayez constamment des mains propres; que la propreté soit pour vous une habitude—cela compte.

Aucune vente n'est complète, tant que le client n'est pas satisfait; pensez constamment à ce qu'il dira en sortant.

Nous sommes fiers de tout homme qui nous aide.

Un bon moment pour avoir l'air agréable, c'est quand le client entre.

Tendez les articles—ne les jetez pas; ayez toujours la plus grande politesse.

Vous savez comment vous aimeriez que le vendeur agisse, si vous étiez l'acheteur; faites de même.

Causez avec votre client, ne lui parlez pas.

Par-dessus tout, soyez de bonne humeur, souriez et dites merci.—[Herbert S. Collins.]

Avec l'approche de la saison d'hiver, nous ne saurions trop recommander aux hôteliers de s'approvisionner du vin tonique des RR. PP. Trappistes, qui est sans doute aucun l'article du genre qui a la plus grande vente à l'heure actuelle.

Ce grand succès est dû à deux causes principales: tout d'abord à l'efficacité reconnue de ce tonique et ensuite à la façon à la fois libérale et intelligente de la publicité faite en sa faveur par MM. Motard, Fils & Sénécal.

Le conseil municipal de Verriers, France, a rendu une ordonnance obligeant les propriétaires de cafés ou d'auberges à payer une taxe annuelle de 500 francs ($100) pour chaque femme qu'ils emploient à servir des consommations.

NE VIVEZ PAS AU-DESSUS DE VOS MOYENS

Vivre au-dessus de leurs moyens est le défaut marqué d'un grand nombre de personnes et la cause d'un fort pourcentage d'insuccès. Les achats trop forts sont souvent le commencement de cette manière de vivre et ne devraient pas être encouragés par les marchands. Mais eux-ci sont souvent si anxieux de faire des ventes qu'ils poussent un client à acheter et, si ce dernier n'achète pas aussi libéralement que les marchands pensent qu'il devrait le faire, ils vont jusqu'à faire une réduction de prix pour l'y pousser. Si un client ne peut pas facilement payer un compte de $15, on ne devrait pas l'inciter à faire un achat plus important; il vaut mieux pour lui et pour le marchand qu'il réduise ses achats.

C'est ce que vous vendez et ce pour quoi vous êtes payé qui vous enrichit, si jamais vous devenez riche; et si un client a l'habitude de faire des achats trop considérables, ce n'est qu'une question de temps pour qu'il commence à retarder ses paiements. S'il perd son emploi, s'il tombe malade ou si quelque malchance lui arrive, il se découragera facilement et s'il a été classé jusque là comme prompt payeur, il ne se passera pas longtemps avant qu'il soit classé dans une autre catégorie.

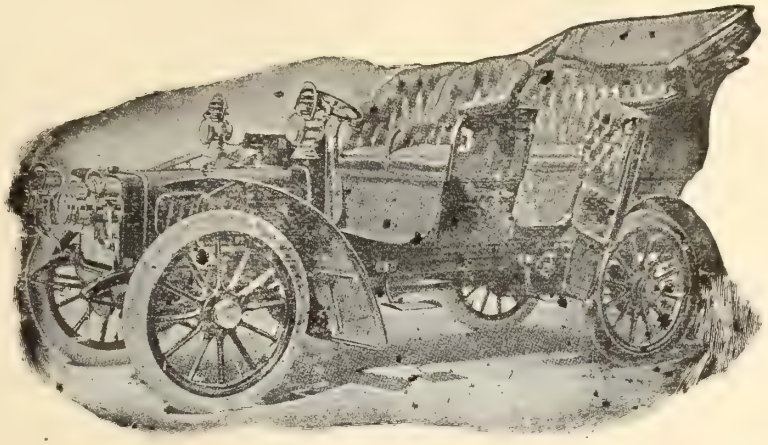
Il n'y a aucune raison pour que des personnes possédant un revenu modéré achètent des articles d'épicerie de fantaisie ou des nouveautés dispendieuses. Il s'en faut que les articles ordinaires et substantiels d'épicerie et d'habillement soient aux plus hauts prix; ces articles suffisent à entretenir la vie et à donner du confort et il n'y a aucun déshonneur à les acheter. Si les marchands voulaient se réunir plus souvent et discuter les questions qui sont d'un intérêt commun pour leur commerce, ils en viendraient bien vite à se comprendre les uns les autres, à connaître les conditions de leurs affaires et ils apprendraient à les mettre à profit pour eux-mêmes et en même temps pour la protection de leurs clients.

(iregistré)

OCCASION UNIQUE

La "DECAUVILLE"

CARROSSERIE de..... LUXE



DOUBLE PHAETON

PNEUS MICHELIN

Il nous reste, en douane, une voiture de 16 chevaux que nous devons retourner à l'expéditeur, si elle n'est pas vendue avant le 15 Novembre.

Nous offrons cette voiture pour livraison immédiate à $2,500.00. Prix régulier $3,000.00.

The Canadian Motor Car Company

Bureaux: 25 rue St-Gabriel. **Salle d'Exhibition:** Victoria Skating Rink, entrée rue Stanley, en arrière de l'Hôtel Windsor.

MONTREAL.

NOS PRIX COURANTS

Les prix indiqués ne sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou manufacturiers.

ABSINTHE

	La cse
G. Pernod	13.50
H. G. Pernod	15.00
Pernod Fils	15.00
Legler Pernod	14.50

AMERS

Amer Picon	11.00
Sanchez Romate Hermanos	
Orange Sherry	8.00
Unicorn Orange ... qts.	7.00
Angostura ... 12 bot.	5.75
Celery ... "	5.75
Jamaica ... "	5.75

APERITIFS

	La cse
Dubonnet.	
Litres	12.00
Massardier et Granjon	La cse
Quina-excelsior [15 litres]	15.00
Violet Frères.	La cse
Byrrh ... 12 litres	11.00
La bouteille	1.00

BIERES ANGLAISES

	qts.	pts.
S. Allsopp & Sons.		
No. 1 India Pale	2.55	1.62½
Bass'		
E. & J. Burke's Bottling	2.65	1.65
Read Bros. Dog's Head	2.65	1.70
Boar's Head	2.65	1.65
G. H. Hibbert's Bottling	2.65	1.65
W. E. Johnson's		
Compass Brand	2.55	1.55
Machen & Hudson		
Marque "Beaver"	2.50	1.55

BIERES ECOSSAISES

Tennants	2.50	1.65

BIGARREAUX

	qts.	pts.
Dandicolle & Gaudin.		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	7.50
Nelson Dupoy.		
Bigarreaux	8.00	9.00
P. Durand		
Bigarreaux au Marasquin	6.00	7.00
P. M. Loubrie & Cie		
Bigarreaux		7.00
St-Hubert		
Bigarreaux au Marasquin	8.50	5.00
Talbot Frères		
Bigarreaux au Marasquin	7.00	5.00
Teysonneau		
Bigarreaux au Marasquin	10.00	6.00

BOURGOGNES BLANCS

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Chablis	8.00	9.00
Chablis, 1889	11.75	
Jules Boucheron & Cie		
Chablis	13.00	14.00
J. Calvet & Cie.		
Chablis	11.50	12.50
F. Chauvenet.		
Montrachet [marq. Guiche]	20.00	10.00
Chablis Supérieur	7.25	8.25
C. Marey & Liger-Bélair		
Chablis	8.50	9.50
Frédéric Mugnier		
Chablis	8.00	9.00
Jules Régnier & Cie		
Chablis Supérieur	8.00	9.00
Chablis Moutonne	10.00	11.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES MOUSSEUX

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Beaune	16.00	17.00
Nuits	18.00	19.00
F. Chauvenet.		
"White Cap" [blanc]	23.00	25.00
"Pink Cap" [rose]	23.00	25.00
"Red Cap" [rouge]	22.00	24.00
C. Marey & Liger-Bélair.		
Nuits — rouge	17.00	18.50
Jules Régnier & Cie		
Nuits	16.00	17.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES ROUGES

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Macon	6.50	7.50
Beaujolais	8.00	9.00
Beaune	8.00	9.00
"Club"	8.00	9.00
Pommard	9.00	10.00
Nuits	11.00	13.50
Chambertin	16.00	17.00
Clos de Vougeot	20.00	21.00
J. Calvet & Co.		
Beaune ... 1889	9.00	10.00
Pommard ... 1887	11.50	12.50
Volnay ... 1889	13.75	14.75
Chambertin ... 1887	18.00	19.00
F. Chauvenet		
Clos-de-Vougeot	25.50	26.50
Chambertin	18.50	19.50
Romanée	18.50	19.50
Corton [Clos-du-Roi]	15.50	16.50
Nuits	13.00	14.00
Volnay	12.50	13.50
Pommard	11.50	12.50
Beaune	10.00	11.00
Moulin-à-Vent, Macon vieux Supérieur	9.00	10.00
Beaujolais	7.00	8.00
Macon [Choix]	6.50	7.50
V. D'Arcourt & Cie.	La cse	
Macon ... qts.	4.90	
Pommard ... "	5.65	
Nuits St-Georges ... "	7.25	
Chambertin ... "	8.50	
Chablis ... "	7.25	
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
Macon	4.40	5.40
Beaujolais	5.00	6.00
Beaune	6.00	7.00
Pommard	6.60	7.60
C. Marey & Liger-Bélair.		
Beaujolais	6.25	7.25
Macon	6.50	7.50
Beaune	6.75	7.75
Pommard	8.50	9.50
Nuits	13.00	14.00
Chambertin	16.50	17.50
Frédéric Mugnier		
Beaujolais	6.00	7.00
Macon	6.50	7.50
Beaune	7.00	8.00
Pommard	8.50	9.50
Nuits	10.50	11.50
Chambertin	15.00	16.00
Jules Régnier & Cie		
Beaujolais	6.50	7.50
Macon	7.00	8.00
Nuits	8.50	9.50
Beaune	9.00	10.00
Pommard	11.00	12.00
Corton	13.00	14.00
Chambertin	15.00	16.00
Tache Romanée	20.00	21.00
Clos Vougeot	19.00	20.00

CHAMPAGNES

	qts.	pts.
Ackerman-Laurance.		
"Dry-Royal"	15.75	16.75
½ pts. paniers 1 doz ; paquets de 4 paniers		18.00
Cardinal	12.50	13.50
Cluny Père & Fils		
Extra Dry	12.00	13.00
Comte de St-Aubin		
Extra Dry	20.00	22.00
Deutz & Geldermann.		
Gold Lack, Sec, cuvée 1898	29.00	31.00
Gold Lack, Brut	31.00	33.00
Duc de Montlouis		
Cuvée Réservée	10.00	11.50
Carte Noire	12.50	13.50
Carte D'or	14.00	15.00
Duc de Pierland	14.00	15.00
Louis Duvau	13.50	15.00
Alfred Gratien		
Réserve	14.00	15.00
Heidsieck & Co.		
Dry Monopole	31.00	33.00
E. Mercier & Cie, Epernay.	24.00	26.00
Moët & Chandon.		
White Seal	28.00	30.00
Brut Imperial	31.00	33.00
G. H. Mumm & Co.		
Extra Dry	28.00	30.00
Selected Brut	31.00	33.00
Selected Brut ... 1898	32.00	34.00
Selected Brut ... 1895	38.00	40.00
Extra Dry, paniers 1 doz. ½ B.	8.50	
Extra Dry, paniers 2 doz. ¼ B.	17.00	
Louis Roederer.	La cse	
Grand Vin sec	28.00	30.00
Vin Extra sec	28.00	30.00
Brut spécial Cuvée	30.00	32.00
Veuve Amiot		
Carte d'Or	16.00	17.00
Carte d'Argent	10.50	11.50
Veuve Chomedy	Qts.	Pts.
Extra Dry	11.50	12.50
Veuve Bara Noël	17.00	18.00
Veuve A. Devaux	13.00	15.00
Veuve Pommery, Fils & Cie		
Sec, ou Extra Sec	28.00	30.00
Brut [vin naturel]	30.00	32.00
Victor Clicquot, Reims, France.	Qts.	Pts.
Qualité extra [Extra Dry & Brut]	28.00	30.00
Fleur de Sillery	20.00	22.00
Marechal, Comte d'Erlon	13.00	15.00

CLARETS

	qts.	pts.
A. Balayé & Cie.		
Haut Barsac	4.00	5.00
Haut Barsac, au gallon		1.05
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Floirac	5.00	6.00
Medoc	5.25	6.25
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Château Leoville	20.00	21.00
Château Larose	20.00	21.00
Château Margaux	24.00	25.00
Château Lafitte	24.00	25.00
Bordeaux Claret Co.		
Bon Bourgeois	3.00	4.00
St-Julien	3.50	4.50
Montferrand	4.00	5.00
Château Brûlé	5.00	6.00
J. Calvet & Co.		
St-Vincent	3.50	4.50
Medoc	4.50	5.50
Floirac	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
Château de Montlys	6.25	7.25
Saint-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.00	10.00
Pontet-Canet ... 1893	10.00	11.00
Pontet-Canet ... 1887	11.50	12.50
Leoville Barton ... 1889	14.25	15.25
Smith Lafitte ... 1890	14.75	15.75
Mouton Rotschild		
Château Berges	3.50	4.00
Faure Frère.	qts.	pts.
Bon Bourgeois	3.00	4.00
Côtes	3.50	4.50
Bon-Ton	4.00	5.00
St-Emilion	4.50	5.50
Ch. Dugay	6.00	7.00
Floirac	4.50	5.50

Medoc	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Pontet Canet	9.00	10.00
Château Gruaud Larose	12.00	13.00
Côtes.. le gallon.	1.00	

Galibert & Varon.

Rouges

	Qts.	Pts.
Medoc, par caisse	4.00	5.00
St. Emilion, par caisse	5.00	6.00
St. Estèphe, par caisse	6.00	7.00
Pauillac, par caisse	7.00	8.00
St. Julien, Margaux, p. cse	8.00	9.00

Pour vins, grandes marques, s'adresser aux agents.

Blancs

	Qts.	Pts.
Graves, par caisse	4.00	5.00
Barsac, par caisse	7.00	8.00
Haut-Sauternes, par caisse	8.00	9.00
Château-Yquem, "mise au Château", par caisse	18.00	19.00

L. Gaudin & Cie	Qts.	Pts.
St-Estèphe	3.00	3.50

A. Guilhou Frère Aîné	Qts.
Bas Médoc	3.50
St-Estèphe	4.00
St-Julien	6.00
Pontet-Canet	6.50
Chat-Bataillez	7.75
Côtes Castillon, le gallon	0.90

Nathaniel Johnston & Fils.	qts.	pts.
Ordinaire	4.00	5.00
Château Chamfleuri	4.00	5.00
St-Loubes	4.75	5.75
"Club"	5.00	6.00
Medoc	5.50	6.50
Margaux	5.75	6.75
St-Julien	6.00	7.00
St-Estephe	7.00	8.00
Château Dauzac	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Margaux Supérieur	11.00	12.00
Château Beaucaillou	15.00	16.00
Château Leoville	19.00	20.00
Château Larose	19.00	20.00
Château Margaux	20.00	21.00
Château Lafitte	21.00	22.00

A. Lacoste & Fils	qts.	pts.
St-Julien	2.50	3.00
Médoc	2.75	3.25

A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
1893 Medoc	4.40	5.40
1890 Floirac	4.40	5.40
1889 St-Julien	4.80	5.80
1893 St-Emilion	5.20	6.20
1890 St-Estephe	5.20	6.20
1889 Château Pontet Canet	6.80	7.80
1889 Château Leoville	11.00	12.00
1889 Château Lafitte	14.00	15.00

Léon Pinaud		
St-Julien	2.50	3.50
P. Vernot	2.75	3.25

COCKTAILS

Cook & Bernheimer Co.	La cse
Manhattan, Martini, Tom Gin, Vermouth, Gin, Whiskey, American	9.50

G. F. Heublein Bros. "Club".	
Manhattan, Martini, Whiskey, Vermouth, Old Tom, ou assortis.	12.75
G. Pradel et Cie	2.75 3.25

J. Bern et Cie	La cse
3 Stoiles, Etiquette dorée .. qt.	7.75
3 Etoiles, Etiquette bleue .. qt.	7.50

COGNACS

Bisquit, Dubouché & Cie.	La cse
★ qt.	9.50
10 years old qt.	12.25
Old Liqueur. 20 years old, qt.	16.00
V. V. S. O. P. 55 years old, qt.	45.00
Au gallon	4.00 @ 10.00

J. Borianne.	La cse
X X X	7.50
Au gallon	3.75 @ 4.75

Boulestin & Cie.	1 cse	5 cses
★★★ Qts.	10.50	10.25
★ Fluted Qts.	12.00	11.75
1846 Qts.	....	45.00

Boutelleau & Co.	La cse
F. P. Quarts	9.50
F. P. Quarts (Dark)	9.50
F. P. Pints (2 doz)	10.50
F. P. Half Pints (4 doz)	11.50
F. P. 24 Flasks, sans verre	10.50
F. P. Imperial Flasks	10.50
One Diamond	10.50
Two Diamonds O. B.	12.50
Three Diamonds V. O. B.	14.00
Four Diamonds X V. O. B. 1831	16.00
1824	21.00
5 caisses à la fois, 25c de moins par caisse	
10 caisses à la fois, 50c de moins	
Au gallon [preuve]	4.00 @ 6.00

Boutelleau Fils.	La cse
V. S. O. P. 1855 qt.	16.00
Doctor's Special qt.	11.00

Paul Cardin.	La cse
Qts. 7.00; 24 flk. 8.00; 48 1-2 flk.	9.00

Châteaubel.	La cse
Quarts	8.00
Pints	9.00

Jules Coadon & Co.	La cse
12 quarts	8.00
24 flasks	9.00
Au gallon	3.90 @ 4.50

Cognac Distillers Association.	La cse
★★★ vieux	9.00
V. O. 12 ans.	12.00
V. S. O. P. 20 ans.	15.00
X. X. O. 1858	20.00
	au gal
3 grapes. vieux	3.75
V. O.	4.00
1875. Liqueur	5.50

Comandon & Co.	La cse
Special	9.50
Reserve extra	10.50
★★ et X. O.	15.00
V. S. O. P.	16.50
Au gallon	4.50 7.50

H. Cottinaud & Cie	
★	7.00
★★	7.50
★★★	8.00
V. O.	8.75
V. S. O.	9.25
V. S. O. P.	11.75

Chs Couturier & Cie.	La cse
★★★	7.50

Aussi pts, 1-2 pts, Imp. Flasks, Flasks, et 1-2 Flasks à avance ordinaire.

	Au gal.
Quarts, Casks, Octaves et 1-2 Octaves de	3.80 à 4.00

D'Angely.	La cse
XXX	6.50

De Lormont.	La cse
XXX	6.50

Dervos & Cie.	1 cse	5 cses
Quarts	8.00	7.75
Pints	9.00	8.75
24 flasks n. c.	9.00	8.75

Paul Devaux.	La cse
Qts.	7.50
Videaux XXX.	8.00

A. E. Dor.	La cse
★	9.00
★★	10.50
★★★	12.50

Clos de Réserve	
Grande Fine Champagne	12.00

Marque Globe	
★★★★	18.00
★★★	16.00
★★	14.00

James Jeantry & Co.	
Spécial	8.00
★★★	9.50

Gabriel Dubois & Cie.	La cse
Etiquette or et rouge, qts.	9.50
Etiquette or et rouge, 24 flks.	10.50
Etiquette or et rouge, 48 ½ flks.	11.50
Etiquette Bleu argent, qts.	11.25
Etiquette Bleu argent, 24 flks.	12.25
Etiquette Bleu argent, 48 ½ flks.	13.25
Au gallon No 1	3.90
Au gallon No 2	4.30
Au gallon No 3	4.85

M. Durand & Cie	La cse
★★★ Qts.	5.50
★★★ Pts.	6.50
★★★ ½ B.	7.90
16 flasks	1.50
24 flasks n. c.	6.00
32 flasks	6.75
48 1-2 flasks n. c.	7.00

Par 5 cses, 25c. de moins.

P. Frapin & Cie.	La cse
★ qt.	9.50
Medical qt.	10.50
20 years old. qt.	13.00
25 years old. qt.	16.00
30 years old. qt.	19.00
Au gallon	4.00 @ 7.00

Gonzalez, Staub & Cie.	
Quarts Ord.	9.00
Pints	10.00
24 Flasks	10.00
48 Flasks	10.00
1 Etoile Qts.	11.50
3 Etoiles Qts.	14.00
V. S. O. Qts.	16.50
V. S. O. P. Qts.	18.25

Jas. Hennessy & Co.	qts.	pts.
★	13.00	14.00
★★★	16.00	
V. O.	17.25	
S. O.	25.00	
X. O.	35.00	
X. S. O.	45.00	
Extra	60.00	

James Henry & Co.	La cse
Qts. 6.25; 24 flk. 6.75; 48 1-2 flk.	7.75

Robert Henry.	La cse
Wired Quarts	8.00

Jimenez & Lamothe.	La cse
XXX qt.	11.00
V. S. O. P. qt.	15.50
1890 qt.	18.00
1865 qt.	20.00
Au gallon	4.25 @ 4.35

Le Féry et Cie	La cse
3 Etoiles	8.00

Legrand.	La cse
Quarts	7.00
24 Flasks	8.50

Lucien-Foucauld & Co., Cognac, France.	La cse
1 Etoile. 12 Bout.	9.50
3 Etoiles. 12 Bout.	11.50
"Crown Liqueur"	14.00
V. O., 15 ans d'âge	16.50
Medico Tonic	18.00
V. S. O., 20 ans d'âge	20.00
V. S. O. P., 25 ans d'âge	24.00
V. V. S. O. P., 30 ans d'âge	28.00
1847	45.00

Pour ordres d'importations d'au moins 30 caisses, s'adresser aux agents.

Marie Brizard et Roger	La cse
Fleur de France, 1 fleur qts.	10.00
Fleur de France, S.O.P. qts.	16.00
Fleur de France, C.V. 1858 qts.	25.00

F. Marion & Cie.	La cse
★★★ Qts.	6.00

Aussi pints, 1-2 pts, Imp. Flasks, Flasks, 1-2 Flasks à avance ordinaire.

	Au gal.
Quarts, Casks, Octaves et 1-2 Octaves	3.40 à 4.00

Martell & Co.	La cse
Une Etoile qt.	12.75

3 Etoiles.. .. ..qt. 16.00
V. O. .. ..qt. 17.25
V. S. O. P.. .. ..qt. 18.75
V. V. S. O. P. .. ..qt. 38.00

J. Nicolet & Cie. — La cse
Quarts.. .. .. 7.50
24 Flasks avec verre... .. .. 9.00
Au gallon [preuve] 3.65 4.25

Jocques Nicot & Co., Cognac, France. — La cse
1 Etoile. 12 Bout. 9.00
2 Etoiles. 12 Bout. 10.00
3 Etoiles. 12 Bout. 11.50
V. O. 12 Bout. 12.00
V. S. O. 12 Bout. 13.00
V. S. O. P. 12 Bout. 14.00
Réserve 1870. 12 Bout. 16.00
Réserve 1865. 12 Bout. 17.00
Réserve 1858. 12 Bout. 18.00
Pour ordres d'importations d'au moins 30 caisses, s'adresser aux agents.

Otard, Dupuy & Cie. — La cse
Spécial.. .. .. qts..... 9.50
Une étoile.. .. .. qts..... 12.00
Deux étoiles. .. .. qts..... 14.00
Trois étoiles.. .. .. qts..... 16.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 17.50

V. Pinot & Cie — La cse
★★★ .. .. qts. 6.00
★★★ .. .. pts. 7.00
★★★ .. .. ¼ botl. 7.50
V. O. .. .. qts. 7.00
V. O. .. .. pts. 8.00
16 flasks 7.00
24 flasks n. c. 6.75
32 flasks 7.25
48 1-2 flasks n. c. 7.50
Par 5 cses, 25c. de moins.

C. Pluchon & Cie
Quarts 7.25 7.00

E. Puet. — La cse
★ .. .. qts..... 9.50
Au gallon. .. .. 4.00 @ 7.00

Quantin & Co. — La cse
★★★ .. .. qts..... 9.50
Au gallon .. .. 4.25 @ 5.50

J. Rémy
Quarts.... .. .. 6.50
Flasks 7.50
1-2 flasks 8.50

Renault & Cie. — La cse
★ .. .. qts..... 10.00
V. O. .. .. qts..... 12.00
3 étoiles S. V. O.. .. .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 21.00
Club.. .. .. qts..... 18.00
50 Years Old.. .. .. qts..... 40.00
Au gallon... .. .. 4.00 @ 10.00

Ph. Richard. — La cse
S. O... .. .. qts..... 22.50
20 ans flutes .. .. qts..... 17.50
Fleur de Cognac .. .. .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 12.25
V. S. O. P.. .. .. pts..... 13.25
V. S. O. .. .. qts..... 10.50
V. O. .. .. qts..... 9.00

Pts, flasks, 1-2 flasks à avance ordinaire. — Au gall.
V. O. preuve, hogsheads, quarts casks, octaves et 1-2 octaves 3.80 4.10
V. O. 15 O. P. 3.40 3.65
V. S. O. P. preuve 5.15 5.35
Fine Champagne 5.80 5.90

Jules Robin & Cie. — La cse
Quarts... .. .. 9.50
24 Flasks.. .. .. 10.00

Marc Roger et Cie — La cse
12 quarts 8.50

Sazerac de Forge & Fils. — La cse
Quarts.. .. .. 9.50
Flasks.... .... 10.25
Au gallon... .. .. 4.25

J. Sorin & Cie.
Au gallon.. .. .. de 3.75 @ 5.00

O. Tesson & Cie. — La cse
Trois étoiles.. .. .. qts.. 6.50
Pints.... .... 7.50
Half Pints.... .... 8.50
16 Flasks imp.,. .. sans verre.. 8.00
24 Flasks.. .. .. .. sans verre.. 7.00
48 ½ Flasks.. .. .. sans verre.. 8.00
Au gallon.. .. .. .. 5 à 6 U. P.. 3.60

EAUX

Apenta Hungarian, Aperient — La cse
25 Quarts 6.25
50 Pints 9.50
Sparkling Splits 5.50

Apollinaris — La cse
50 Quarts... .. .. 7.50
100 Pints.. .. .. 10.50
100 Splits... .. .. 8.50

Cantrell & Cochrane. — La doz
Belfast Ginger Ale.. .. .. 1.40
Club Soda. 1.40
Seltzer... .. .. 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

Jewsbury & Brown. — La doz
Soda Water.. .. .. 1.40
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.40
Quinine Tonic.. .. .. 1.45
Potass Water.. .. .. 1.40

Rubinat. — La cse
Sources Serres purgatives. . 50 btles 9.50

Schweppe's, de Londres. — La doz
Soda Water Co. Cylindres, pour 2.. 1.35
Soda Water, Bombays.. .. pour 3.. 1.50
Soda Water, Splits.. .. .. pour 1.. 1.10
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.35
Seltzer... .. .. 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

St-Galmier. — La cse
Source Badoit.. .. .. 6.00

Vichy. — La cse
Célestins, Grande Grille, Hôpital, Hauterive.. .. .. 10.00
Principale.. .. .. 7.00
La Capitale, 50s. 7.50
Sanitas, 50s. 8.00
" 1-2-100s. 9.50
" Splits 100s. 7.50

Vichy — La cse
Source St-Charles 8.00
Source Aubert 7.50

Vichy St-Yorre — La cse
Source St-George.. .. .. 8.00

Bassin de Vichy
Source St-Louis 8.00

Vittel — La Cse
Grande Source 10.50
Source Salée 10.50

GINS

Blankenheym & Nolet. — La cse
Marque 'Clef', C'ses Rouges.. .. 10.50
Marque 'Clef', C'ses Vertes.. .. 5.00
Marque 'Clef', C'ses Violettes .. 5.00
En cruchons vieux.. .. .. 9.50
Au gallon.. .. .. .. de 3.05 @ 3.20

John de Kuyper & Son — La cse
Caisses Rouges .. .. ..15s..... 11.75
Caisses Vertes. .. .. ..12s..... 6.25
Caisses Violettes.. .. ..24c..... 5.50
Au gallon .. ..3.15 à 3.30

P. Hoppe, " Night Cap " — La cse
Rouges.. .. .. 10.65
Jaunes.. .. .. 11.00
Vertes 5.25
Bleues.. .. .. 6.00
Violettes.. .. .. 2.50
Au gallon 3.05 3.25

P. Hoppe, " Imperial " — La cse
Rouges.. .. .. 10.50
Vertes 5.00
Violettes 2.45

Melchers, de Berthierville — La cse
Croix Rouge. Caisses Rouges.. . . 11.25
Croix Rouge. Caisses Vertes. . . . 5.85
Croix Rouge. Caisses Violettes. . . 5.00

J. J. Melchers — La cse
Honey Suckle, Cruch verre . . 9.00
Honey Suckle, Cruch. pierre . . 9.00

P. Melchers — La cse
Juniper Tree. Caisses Rouges.. . . 9.50
Juniper Tree. Caisses Vertes. . . . 4.50
Juniper Tree. Caisses Violettes. . . 2.25
Au gallon. ¼ Casks.. .. .. 3.00
Au gallon. Octaves. 3.05
Au gallon. ½ Octaves.. .. .. 3.10

Netherland's Steam Distillery Co. — La cse
Kiderlen's " Croix d'honneur ".
Caisses Rouges.. .. .. 11.00
Caisses Vertes.. .. .. 5.25
Caisses Violettes.. .. .. 2.50
Cruchons verre — 12s 2¾ gals. . 10.50
Cruchons verre — 24s 2¾ gals. . 11.50
Cruchons verre — 12s 5 gals. . 17.50

J. & W. Nicholson & Co., London, G. B. — La cse
Old Tom 8.25
London Dry 8.00
Sloe 12.50

A. C. A. Nolet — La cse
Caisses Rouges.. .. .. 10.75
Caisses Vertes.. .. .. 5.75

Old John — La cse
Caisses Rouges 9.75
Caisses Vertes 5.25
Caisses Pony, 24 .. .. 4.50

Pollen & Zoon — La cse
Caisses Rouges 10.50
Caisses Vertes.. .. .. 5.00
Caisses Pony de 12 et 24 .. .. .. 5.00
Au gallon .. .. 3.00 @ 3.25

Van Dulken Weiland & Cie — La cse
Bouteilles Noires.
Violettes, 1 1-2 gallon, 24 Bout. 4.95
Vertes, 1 1-2 gallon, 12 Bout. 4.95
Vertes, 2 gallons, 12 Bout. 5.85
Rouges, 3 1-2 gallons, 15 Bout. 10.75
Rouges, 4 gallons, 15 Bout. 11.25
Bouteilles Blanches.
Violettes, 1 1-2 gallon, 24 Bout. 5.50
Bleues, 1 1-2 gallon, 12 Bout. 5.25
Bleues, 2 gallons, 12 Bout. 6.20
Jaunes, 3 1-2 gallons, 15 Bout. 11.20
Jaunes, 4 gallons, 15 Bout. 11.75

Wynand-Fockink. — La cse
12 Cruchons.. .. .. 10.00
12 Bouteilles 9.50

LAGERS

Beauport. — La doz
Pts. 2 doz à la caisse 60
Splits 4 doz à la caisse .. .. .35

Miller Brewing Co. — Le Brl.
Marque "Buffet", 10 doz. 12.00

LIQUEURS FRANCAISES

Bénédictine — qts. pts.
12 litres... .. .. 19.50 21.00

Briand & Jaquet. — La cse
Cherry Wihskey 7.50
Blackberry Brandy 7.50
Cherry Brandy 7.50
Crème de Mente 9.00
Curaçao Orange 9.00
Sirop de Grenadine 7.00

Marie Brizard & Roger, fondée 1755.
Anisette.. .. .. 13.50
Curaçao, Orange ou Blanc.. .. .. 12.50
Marasquin... .. .. 13.00
Kummel, Superfin. 12.00
Kummel Crystallisé.. .. .. 12.50
Green Peppermint.. .. .. 13.00
Crème de Menthe, Blanche... .. 13.00
Cherry Cordial. 12.00
Cherry Brandy.. .. .. 12.00
Blackberry Brandy... .. .. 12.00
Kirsch.. .. .. 11.00
Bitter Triple... .. .. 12.00
Liqueurs assorties.. .. .. 13.00
Crème de Menthe Verte. 13.00
Crème de Moka.. .. .. 13.00
Crème de Cassis 13.00

Crème de Noyau 13.00
Eau-de-vie de Dantzik... ... . 13.00
Orange Bitters.. .. .. 9.50
Punch au Kirsh.. .. .. 11.00
Peach Brandy.. .. .. 12.00

F. Cazanove, Bordeaux.
Liqueurs du Père Kermann
Jaune. .. ..qts 14.25
Jaune.. .. .. pts 16.75
Verte.. .. .. pts 16.75
Peppermint. 11.25
Anisette.. .. ..11.25
Curacao Rouge.. .. .. qts 13.25
Curacao Rouge. .. ..l ts 14.00
Maraschino.. .. .. 11.00
Kummel Cristallisé.. .. .. 12.75
Cherry Brandy.. .. .. 13.50
Crême de Prunelles.. .. .. 17.25
Crême de Cacao.. .. .. 14.00
Crême de Menthe verte.. . . . . 11.00
Crêmes assorties.. .. .. 12.00
Punch au Rhum.. .. ..11.50
Crême de cassis.. .. .. 10.00
Cordiales assortis.. .. .. 12.00
Kirsch Cazanove.. .. .. 13.25
Kirsch Figeroux.. .. .. 10.50
Absinthe Regnier.. .. .. 13.25
Absinthe Figeroux.. .. .. 12.00
Rhum Ste-Luce.. .. .. 14.50
Rhum Kingston.. .. . . 11.75
Bitter Figeroux.. .. .. 9.00
Vermouth.... .. .. 11.00
Sirop de Grenadine.. .. .. 8.00
Crême de Mandarines. 13.50
Crême de Fine Champagne. . . 12.50

Delizy & Doistan	**qts.**	**pts.**
Curaçao 12.00		
Marasquin 12.00		
Kummel 12.00		
Liqueur jaune 15.00		16.00
Liqueur verte 16.00		17.00

Alex Droz & Cie.	**qts.**	**pts.**
Crême Cacao-Chouva..	16.00	17.00

Nelson Dupuy.	**qts.**	**pts.**
Maraschino...	12.00	
Grenadine...	8.50	

Frémy Fils.	**qts.**	**pts.**
Cherry Whiskey, [Chesky]	16.00	17.00
Orange Whiskey... .. .. ..14.00		

N. Fricquet & Cie	**La cse**
Cherry Whisky .. .. 12 qts.	7.00
Cherry Brandy .. .. "	7.00
Blackberry Brandy .. .. "	7.00
Peach Brandy .. .. "	8.00
Apricot Brandy .. .. .. "	8.00
Crême de Menthe .. .. .. "	9.00
Crême de Menthe Boule, 12 litres	12.00
Crême de Vocoa .. .. .. 12 qts.	8.00
Crême de Noyau .. .. .. "	9.00

J. Gallifet & Cie.		**La cse**
Anisette..	Litre 12	13.00
Crême de Cacao	Litre 12	14.00
Crême de Cassis	Litre 12	13.00
Crême Fine Champagne	Litre 12	
Crême Peppermint.. ..	Litre 12	13.00
Eau de Vie Dantzick..	Litre 12	14.00
Fine Prunelle	Stone jar 12	14.00
Kirsch vieux..	Litre 12	13.00
Kummel	¾ Litre 12	11.00
Liqueur jaune	Litre 12	14.00
Liqueur jaune	½ Litre 24	15.00
Liqueur verte	Litre 12	14.50
Liqueur verte..	½ Litre 12	15.50
N'Importe quoi	Litre 12	12.50

Gaston Gaudin Fils.	**La cse**
Cherry Brandy.. .. .. qts.	6.50
Cherry Whiskey .. .. qts.	6.50
Blackberry Brandy .. .. .. qts.	6.50
Apricot Brandy.. .. .. qts.	6.50

Liqueur des Pères Chartreux de Tarragone.	**La cse**
Liqueur Jaune .. .. .. 12 litres	23.00
Liqueur Jaune .. .. .. 24/2 "	24.50
Liqueur Verte .. .. .. 12 "	27.50
Liqueur Verte .. .. .. 24/2 "	29.00

Jules Lamothe.	**qts.**	**pts.**
Cherry Whiskey	9.00	

Melrose Drover Ltd.	
Cherry Whiskey..	11.00

Frédéric Mugnier.	**qts.**	**pts.**
Crême de Menthe Verte....11.00		
Cherry Brandy.. .. ..11.00		
Cacao l'Hara à la Vanille ..12.50		
Kirsch * * *.. .. ..11.00		
Prunelle de Bourgogne. . ..12.50		
Crême de Framboises... ...12.25		
Fine Bourgogne, 12 lit.. ..20.00		
Crême de Cassis.. .. ..11.00		
Fine Bernard... .. ..15.00		
Grenadine... .. .. 8.50		
Anisette.. .. ..11.00		
Kumel.. .. ..12.00		

Tournil & Fleury.	**qts.**	**pts.**
Anisette	8.40	
Crême de Menthe	8.00	
Crême de Cacao	8.00	
Crême de Cassis	8.00	
Curaçao	8.00	
Sirop Grenadine	6.00	

Chartreuse St-Denis		
Verte 10.50		11.50
Jaune 10.50		11.50

Pollen & Zoon		
Anisette	9.00	
Curaçao 12.00		13.00
Kummel 12.00		
Persico 10.50		
Parfait Amour 10.50		
Crême de Menthe 10.50		
Crême de Vanille 10.50		

G. Terrand.		
Petite Chartreuse.. .. .. ..18.00		19.00

Gabriel Viard, Troyes, France.

	12 litres	24/2 litres
Chartreusette jaune	22.00	24.00
Chartreusette verte	24.00	26.00
Pur Abricot [the genuine]	28.00	30.00
Marasquin, bout. d'origine	22.00	24.00
Viardictine de l'Abbaye St. Urbain	20.00	22.00
Curaçao, triple sec	20.00	22.00
Peppermint [Menthe verte]	20.00	22.00
Cassis Imperator	20.00	22.00
Crême de Cacao, Schouwa à la vanille	20.00	22.00
Crême de Moka	20.00	22.00
Anisette Extra fine, Cruchons ou flacons	20.00	22.00
Curaçao quadruple sec ..	22.00	24.00

Pour ordres d'importation, 25 caisses minimum, s'adresser aux agents.

Wilson.	**qts.**	**pts.**
Blackberry Brandy.. .. .. ..9.00		

Wynand Fockink.	**qts.**	**pts.**
Anisette Blanche.. .. .. ..10.00		
Crême de Thé 10.00		
Crême de Vanille.. .. .. ..10.00		
Crême de Cacao 10.00		
Crême de Mocha 10.00		
Crême de Violettes 10.00		
Curaçao Orange.. .. ..10.00		
Curaçao Blanc.. .. ..10.00		

MADERE

Blandy Bros	**La cse**
Very Superior... ... . 8.50	
Special Selected 10.50	
London Particular... .. ..13.00	

Cossart, Gordon & Co.	
Au gallon.. .. ..2.50 à 9.00	

Manuel Pico.	
Au galon.. .. ..3.50 à 4.50	

Rutherford & Browne.	
Au gallon... ... . de 2.50 @ 10.00	

MALAGA

Blandy Bros.	**La cse**
Etiquette Bleu — pâle-doux. 7.50	
Etiquette Blanc—pâle... ... .10.00	

Adolfo de Torres y Hermanos. ..	
Au gallon... ... . de 2.50 @	5.00

J. Pron & Cie.	
Au gallon.. .. .. 4.75	

MOSELLE

Deinhard & Co.	**qts.**	**pts.**
Brauenberger...	9.00	10.00
Piesporter 10.00		11.00
Berncasteler Doctor. 15.00		16.00
Crown Sparkling... .. .. ..18.50		20.00
Nonpareil Sparkling... .. ..24.50		26.00

Feist Bros. & Sons.	**qts.**	**pts.**
Zeltinger.. .. ..1892..	7.25	8.25
Braünberger. .. ..1892..	10.50	11.50
Berncasteler Doctor. . .1889..	17.00	18.00
"Silver Star" Sparkling. ..	18.50	20.00

Frederick Krote.	**qts.**	**pts.**
Sparkling..	16.00	17.00

Kock, Lauteren & Co., [fondée en 1719].	**qts.**	**pts.**
Zeltinger...	8.50	9.50
Brauenberg... ... .12.00		13.00
Pisport.. .. ..13.00		14.00
Scharzberg — 1895.. .. .. ..18.00		
Sparkling Moselle.. .. .. ..18.00		19.50

Johann Schlitz		
Winneger 6.00		7.00
Braünberger 8.50		9.50
Sparkling 17.00		18.00
Hocheimer 17.00		18.00
Cabinet 23.00		25.00

Joh. Bapt. Sturm.		
Sparkling Moselle... .. .. ..15.50		17.50
Sparkling Hock... ... .15.50		17.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R		
Piesporter 8.50		9.50
Zeltinger 9.00		10.00
Braünberger 15.00		16.00
Berncastler Doctor 16.50		17.50

MUSCATS

J. Pron & Cie.	
Au gallon	3.00

OLD TOM

Boords.	**La cse**
Old Tom..	7.25
London Dry....	7.25
Booth	
London Dry	8.00
Old Tom	8.00
Club	
Old Tom..	6.50
Old Tom au gallon	3.00
Cold & Co.	
Marque Beaver .. .. Qts.	5.75
Marque Beaver .. .. Pts.	6.75
London Dry .. .. Qts.	6.00
London Dry.. .. .. Pts.	7.00
Colonial	
London Dry..	6.50
Gordon	
London Dry...	7.50
Old Tom..	7.50
Hill's & Underwood.	
London Dry	7.50
Old Tom	7.50
Imperial Wine Co.	**La cse**
London Dry..	6.50
Old Tom..	6.50
Thorne.	
Old Tom...	7.50
London Dry...	7.50
Wilson	
Royal Crown Old Tom..	6.50
Au gallon...	2.00 @ 3.00

OPORTO

Commendador Feuerheerd.	
Au gallon	$2.75 à $ 9.00
Caisse	16.00

J. W. Burmester	**La cse**
Royal...	5.00
Crusado	6.00
Rich Douro...	9.00
White Port..	11.00
Old Crusted.	12.00
Royal Dry Superior	18.00

J. M. Caselles y Tarrats
Au gallon.. .. .. 1.00 à 1.50
Cockburn, Smithes & Co.
Tawny.. .. .. La cse. 16.00
Au gallon... ... ... 2.75 @ 7.00
Croft & Co.
Au gallon.. .. .. 2.40 @ 7.50
A la caisse .. .. 7.00 @ 24.00
Geo. H. Delaforce.
"Trocadero".. .. .. .. qts. la cse. 9.00
Robt. Delaro & Co.
"Antique"... .. .. .. qts. la cse. 7.00
Guimaraens & Co.
Invalid's Reserve.. .. .. La cse. 7.50
Au gallon... ... . 2.25 @ 5.50
Hunt, Roope, Teage & Co.
Au gallon... .. .. 2.00 @ 5.50
Oliva Morez y Ca.
Old Tawny 5.50
MacKenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 10.00
Robertson Bros. & Co.
Medal Port No 1 . . . . . 16.00
Medal Port No 2 . . . . . 13.00
Favorita Oporto 8.00
Au gallon... ... . 1.50 @ 6.50
Sandeman & Co.
Superior Old.. .. .. 12.00
"Club"... ... . 18.00
"1890".. .. .. 25.00
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 15.00
T. G. Sandeman & Sons.
Au gallon... ... . 2.75 @ 9.00
Silva & Cosens.
Dow's Admiral.. .. .. .. La cse. 16.50
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 14.00
La cse
T. Ventura et Cie 4.50
Manuel Fosta 6.50
Garcia Hijos 8.50
A. Rizat et Cie 2.50

PORTER ANGLAIS

	qts.	pts
S. Allsop & Sons	2.55	1.60
Guinness.		
Read Bros. "Dog Head"...	2.60	1.65
E. & J. Burke, bottling.. ..	2.60	1.65
Machen & Co.		
Marque Pelican	2.60	1.65
Machen & Hudson.		
Marque "Beaver"..	2.50	1.50

RHUMS

	qts.	pts.
Boivin, Wilson & Cie.		
Black Joe	8.00	9.00
No 7...	7.00	8.00
Marie Brizard & Roger.	qts.	pts.
Ste-Croix..	12.00	
P. S. Clément..	11.00	
Jamaïque au gallon..	5.00	
E. & J. Burke,	qts.	pts.
Jamaica..	9.50	
Dandicolle & Gaudin.		
Lion	8.00	9.50
Royal	0.00	11.00
St-Marc	0.00	9.50
Tom & Topsy	7.50	8.50
Sambo	7.25	8.25
Diamant Noir	La cse	
Quarts	7.75	
Diamantin.		
Quarts...	8.00	

Habitation L'enfant noire [Martinique]

	La cse
Litres..	13.00
¾ Litre..	10.50

Galibert & Varon, Bordeaux, France.

	Qts.	Pts.
Rhum authentique [Kaiopa Habitation]	10.50	12.50
Vieux Rhum [Galibert & Varon]	12.00	14.00
Vieux Rhum Carmencita [Jamaica]	13.00	15.00

Pour ordres d'importation, 30 caisses minimum, s'adresser aux agents.

H. G. Kewney & Co.	qts.	pts.
Old London Dock—1Etoile .	7.75	
Old London Dock—3 Etoiles .	8.75	
Red Heart.	qts.	pts.
A la caisse... ... .10.50		
Navy Reserve		
Jamaïca		9.00
J. B. Sherriff & Co.		
Marque "Bell"..	9.00	
Marque "Bell", 36 o. p. au gallon.. .. ..5.00		
Marque "Blue Star", 36 o. p. au gallon... ... .4.75		
Talbot Frères.	qts.	pts.
"Fine Fleur"....	8.00	9.00
"Fine Fleur" ½ pt..		10.00
Lilacs....		7.50
Thorne.	qts.	pts.
Marque "Lion"...	8.00	
Liquid Sunshine..	9.50	
Uncle Tom.	La cse	
Qts....		8.00
Flasks, 24...		8.00
Western Glow		7.50

SAUTERNES

A. Balayé & Cie.		
Graves	4.25	5.25
Graves — au gallon..		1.10
Barton & Guestier.	qts.	pts
Haut Sauterne... .. ..12.50		13.50
Graves	6.00	7.00
Barsac...	8.75	9.75
Château Yquem.. .. ..24.00		25.00
J. Calvet & Cie.	qts.	pts.
Graves..	5.25	6.25
Sauternes..	5.50	6.50
Haut Sauternes .. .. 1901....11.50		12.50
J. Dutrenit & Cie.	qts.	pts.
Graves...	3.50	4.50
Faure Frères.	qts.	pts.
Sauterne..	4.00	5.00
Sauterne...	5.00	6.00
Haut Sauterne..	8.00	9.00
Château Barsac.	6.50	7.50
Château Yquem.... .. .. ..15.00		16.00
L. Gaudin & Cie.	4.50	5.00
A. Guilhou Frère Aîné		Qts.
Sauternes		4.50
Haut Sauternes		6.00
Graves Martillac		5.00
Jimenez & Lamothe.	qts.	pts.
Sauternes..	6.00	7.00
Nathaniel Johnston & Fils.	qts.	pts.
Barsac...	6.00	7.00
Sauternes...	6.00	7.00
Graves...	6.00	7.00
Haut Sauternes..	11.50	12.50
Château Yquem..	20.00	21.00
A. Lacoste & Fils	qts.	pts.
Sauterne	3.00	4.00
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
1890 Graves..	4.80	5.80
1888 Barsac.	5.20	6.20
J. Latrille.	5.25	6.00
Lecompte & Morel	2.75	3.25
Vigneau & Cambours	3.50	4.00
Vigneau & Cambours, Haut.	4.00	4.50
Louis Maignen & Co.	3.25	4.25

SHERRIES

D. Goni Feuerheerd.
Au gallon .. .. 2.00 à $ 9.00
Caisse 16.00
Alvarez & Co. .. .. au gallon.. .. 1.25
Blandy Bros.
Manzanilla.. .. .. La cse.... 8.50
Amoroso.. .. .. La cse....11.00
J. M. Caselles y Tarrats.
Au gallon.. .. ..1.00 à 1.50
F. W. Cosens & Co.
Au gallon.. .. .. de 2.00 @ 10.00
Richard Davies.
Au gallon.. .... 1.50 @ 5.00
Pedro Domecq, .. au gallon 1.25 @ 9.00
Manuel Gamboa Ramirez.
Au gallon .. .. 1.25 @ 4.50
A la caisse .. .. 4.50 @ 12.00
Jose Gomez .. ..La cse 8.50
P. Juanito & Co. .. ..La cse 6.50
Levert & Schudel — au gallon.. .. 1.25
Mackenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. .. .. 1.50 @ 10.00
M. Misa — au gallon.. .. .. 1.50 @ 6.00
Oliva Morez y Ca. La cse
Golden Sherry 5.50
J. P. Pémartin.
Au gallon.. .. ..de 2.00 @ 15.00
Robertson Bros. & Co.
Amontillado . . . La cse....16.00
Manzanilla . . . . La cse....13.00
Olorozo . . . . La cse.... 8.00
Au gallon... ... . 1.75 @ 7.50
Sauchez Hermanos .. .. .. La cse 4.50
Sanchez, Romate, Hermanos.
Royal.. .. .. La cse.... 5.00
Favorita.. .. .. La cse.... 6.00
Club - - 1870... .. .. La cse.... 9.00
Amontillado... .. .. La cse....12.00
Orange.. .. .. La cse.... 8.00
Au gallon... ... . 1.50 @ 5.00
Sandeman Buck & Co. (Julian Pémartin)
Pale Dry.. .. .. La cse. 12.00
Montilla Fino, very dry. La cse. 12.00
"Club"... ... . La cse. 18.00
Selected Old... .. .. La cse. 36.00
"Jubilee"... .. .. La cse. 50.00
Au gallon.. .. ..de 1.50 @ 10.00
Sobrinos de Vda X. Harmony y Ca.
Vin Sherry, gallon .. .. .. 0.90 à $8.00
A. R. Valdespino & Co.
Au gallon .. ..de 1.25 @ 6.50
A la caisse .. ..de 5.00 @ 15.00
B. Vergara.
Au gallon.. .... 1.50 @ 4.50

TARRAGONES

Bonsom & Cie.
Au gallon.. .... 85c à 1.20

VERMOUTH

	La cse
Cte Chazalette & Co.	7.00
E. Martinazzi & Co. [Italien]	6.50
Martini et Rossi... ... (Italien)..	7.50
Noilly, Pratt & Co..	7.00
Freund Ballor & Co. .. [Italien]..	6.75

VINS DE PORTO

Wiese & Krohn, Oporto, Portugal.

Tinto Novo No 1	gallon	1.50
Caisse 12 qts.		5.50
Tinto Novo No 2	gallon	2.15
Ligitimo No 1	gallon	2.50
Caisse 12 qts.		7.50
Particular	gallon	3.00
Invalid Port	cse 12 qts.	8.00

Pour les grandes marques, s'adresser aux agents.

VIN DE GINGEMBRE

Boivin, Wilson & Cie.	La Cse
Quarts	4.50
Au gallon	1.20
Cold & Co.	4.00

VIN DU RHIN

Deinhard & Co.	qts.	pts.
Laubenheim..	7.00	8.00
Nierstein..	8.50	9.50
Rudesheim	15.50	16.50
Liebfraumilch	17.00	18.00
Hockheim..	18.00	19.00
Marcobrunn..	21.50	
Johannesberg..	25.00	
Steinwein [cruchons].	11.00	12.00
Sparkling Hock	17.50	19.00
Feist Bros. & Sons.		qts.
Laubenheimer..	1893..	6.75
Niersteiner..	1893..	7.00
Rudesheimer..	1893..	9.75
Hochheimer...	1893..	10.50
Orignal Liebfraumilch. . .	1893..	12.50
Steinwein in Bocksbeutel,..	1893..	12.50
Rauenthal, own growth...	1893..	14.50

Pints: $1.00 extra la cse.

Frederick Krote	qts.	pts.
Laubenheimer	5.75	6.75
Niersteiner	6.75	7.75
Rudesheimer	10.00	11.00
Hochheimer	10.00	11.00
Steinwein	11.00	12.00
Liebfraumilch	14.50	15.50
Johannisberger	17.00	18.00
Royal Scharzberg	20.00	21.00
Sparkling Hock, blanc	16.00	17.00
Sparkling Hock, rouge	18.00	19.00

Kock, Lauteren & Co., fondée en 1719.	qts.	pts.
Laubenheim	7.00	8.00
Bodenheim	7.50	8.50
Nierstein	8.50	9.50
Steinwein in Boxbeutels	11.00	
Rudesheim	15.00	16.00
Liebfraumilch	15.00	16.00
Giesenheim	16.00	17.00
Hocheim	18.00	19.00
Johannisberg	21.00	22.00
Claus Johannisberg—1893	30.00	
Sparkling Hock	18.00	19.50

Johann Schlitz.		
Bodenheimer	6.00	.....
Hohnheimer	6.50	.....
Laubenheimer	7.00	.....
Niersteiner	8.00	.....
Oppenheimer	9.00	.....
Hochheimberg	9.50	.....
Johannisberg	15.00	.....

Joh. Bapt. Sturm.		
Winninger	6.75	7.75
Niersteiner	7.75	8.75
Hockheimer	9.00	10.00
Rudesheimer	9.00	10.00
Liebfraumilch	14.00	15.00
Rudesheimer Berg	15.50	16.50

F. J. Valckenberg, Ltd. Worms R		
Laubenheimer	7.50	8.50
Niersteiner	9.00	10.00
Rudesheimer	12.50	13.50
Liebfraumilch—1893	18.00	19.50
Johannisberger—1893	25.00	26.00

VINS TONIQUES

Biquina	8.00

Castro.	La cse
1 Seal port	5.00
3 Seal port	6.00

Dubonnet.	La cse
Litres	12.00

Red-Heart	9.00
Vin Mariani	10.00
Vin St-Michel	8.50
Vin Vial	12.50
Vino Don Lorenzo	7.00

Violet Frères, Byrrh Wine.	
Litres	11.00
La bouteille	1.00
Wilson's Invalid's Port	8.00

WHISKEYS CANADIENS

Owl Brand Rye.	La cse
Screw top, 16 flasks	6.00
Screw top, 24 flasks	6.25
Screw top, 48 flasks	7.25
Glass stop, 24 flasks	6.50
Glass stop, 48 flasks	7.50

Perfection Brand Rye.	
Glass stop, 32 flasks. Amber	6.50
Rock & Rye 12 qts.	7.00
Rock & Rye 24 flks	8.00

Monopole Rye.	
Quarts	7.00
16 flasks	7.50
24 flasks	6.50
32 flasks	8.00
48 flasks	9.00

Parker's. High Wines 50. o. p.	gal.
En quarts	3.90
En 1-2 quarts	3.95
Quantités moindres	4.00

Recreation	
Flasks	8.00
Quarts	5.00
Imp. Flasks Qts.	7.00
Imp. Flasks Pts.	5.50
Imp. Flasks ½ Pts.	6.00

Red Selter 1895	La cse
Quarts	8.00
Special Quarts	7.00
Special Imp. Pints	9.50
Special Imp. 1-2 Pints	8.00
Special Flasks	8.00

Royal Rye	La cse
Quarts	7.00
16 flasks	7.50
32 flasks	8.00
48 flasks	8.50
Crème de Menthe "	90.00

Shield Rye	La cse
Quarts	6.00
16 flasks	6.50
32 flasks	7.00
48 half flasks	7.50

Jos. E. Seagram.	La cse
"Star"	
"Old Times"	
White Wheat	
No "83"	
	Le gal
Old Times	
White Wheat	

Hiram Walker & Sons.	La cse
Canadian Club, 5 years old. qts.	9.00
Canadian Club. Flasks, 16s.	9.50
Canadian Club. ½ Flasks, 32s.	10.00
Imperial qts.	7.50
Imperial. Flasks 16s.	8.00
Imperial. ½ Flasks 32s.	8.50
	au gal.
Canadian Club—5 years old	3.60
Imperial	2.90
Rye. 25 U. P.	2.25
Malt. 25 U. P.	2.25

Wilson	La cse
Empire Rye. qts.	8.00
Empire Rye. flasks.	9.00
Empire Rye. ½ flasks.	10.00
Liquid Sunshine	7.00
Moonlight. qts.	6.00
Moonlight. Flasks 16s.	6.50
Moonlight. Flasks 32s.	7.00
Moonlight. Flasks 36s.	7.25
Moonlight. Flasks 64s.	8.00

J. P. Wiser & Sons, Ltd.	
Recreation	La cse
12 Bout. Rondes. qts.	5.00
12 Flks. Imp. qts.	7.00
16 Flks. Imp. pts.	5.50
32 Flks. Imp. ½ qts.	6.00
36 Flks. Travellers	6.00

Canada Whiskey	La cse
12 Bout. Rondes qts.	7.00
20 Flks. Imp. pts.	8.50
32 Flks. Imp. ½ pts.	8.00
60 Flks. Imp. ½ pts.	8.00

Red Letter	La cse
12 Bout. Rondes qts.	8.00

Whiskey Clair	La cse
12 Bout. Rondes qts.	5.00

H. Corby Distillery Co.	La cse
I. X. L. qts.	8.07
Purity, Flasks, 32s	7.65
Purity, Flasks, 32s	7.65
Corby's Canadian Rye, qts	5.40
Corby's Canadian Rye, Flasks 32s	6.00
Corby's Whiskey Blanc qts.	5.50

WHISKEY ECOSSAIS

James Ainslie & Co.	1 cse	5 cses
O'Gilvie, quarts	7.00	6.75
O'Gilvie, 24 flasks	7.75	7.50
O'Gilvie, Imperial quarts	9.50	....
Ainslie, Yellow label	9.00	....
Ainslie, Ord. flasks	10.25	....
Ainslie, Imperial quarts	13.50	....
Ainslie, White label	9.75	....
Ainslie, Special	10.50	....
Ainslie, Extra Special	12.50	....
Ainslie, Clynelish [Smoky]	13.00	....

John Begg	La cse
Capsule rouge	9.50
Capsule blanche	10.50
Capsule bleue	12.50
Special Reserve	18.00

Big Ben.	
Quarts [10 years old]	11.00 10.75

Balmoral.	
Quarts	7.50
Pts	8.50
2¼ flasks	8.50
12 Imp. Flasks	11.00
24 Imp. 1-2 flasks	11.50
Au gallon 6 à 7 O. P.	3.90 @ 4.25

Bulloch, Lade & Co.	La cse
Loch Katrine qts.	7.50
Loch Katrine 32 Flasks	9.50
Loch Katrine. Imp. Qt. Flasks	11.00
Special White Label	9.50
Extra Special Gold Label	11.00

Burns, Leslie & Co.	
Gleneil qts.	6.00

Peter Dawson	La cse
Perfection	9.75
Special	10.50
Extra Special	9.50
Liqueur	12.25
Old Curio, 20 years old	15.00
Au gallon	4.00 @ 7.00

John Dewar & Sons, Ltd.	La cse
Dominion Blend qts.	8.75
"Special" qts.	9.25
Blue Label qts.	9.75
Special Liqueur [W. Label] qts.	12.50
Extra Special Liqueur qts.	16.50

5 cses d'une sorte ou assorties, 25c la cse en moins.

Roderick Dhu	La cse
Quarts	9.50

Alex. Ferguson & Co., Glasgow, Ecosse.	La cse
Fine et vieille liqueur 20 ans d'âge	15.00
Club Liqueur	13.50
P. & O. Special Liqueur, 10 ans d'âge	10.00
K. T. [la marque la plus populaire]	9.50

Graham, Davy & Co.	La cse
Loch Carron qts.	6.50

Greenless Bros.	La cse
King Edward VII... Ext. Sp. qts.	9.50
King Edward VII... Sp. Liq. qts.	12.00

Griffiths, McAllister & Co.	
Bonnie Doon	
1 caisse	10.25
5 caisses	9.75
10 caisses	9.50

Glenfinnart	
1 caisse	10.75
5 caisses	10.50
10 caisses	10.00

Haig & Haig	La cse
★★★	9.50
★★★★★	15.00
Liqueur	16.00
Bleu Blanc Rouge	9.50

J. & R. Harvey.	La cse
R. O. S	12.50
Fitz James	10.00
Hunting Stewart	9.00
Jubilee	8.50
Old Scotch	7.50
Au gallon	3.65 @ 5.50

Wm. Hay, Fairman & Co.	La cse
Hay's finest Sq. qts.	7.75
Hay's old Rd qts.	6.75
Hay's old 24 flasks	7.50
Hay's old 32 sq. flasks	7.50
Hay's old Imp. qts. flasks	10.00

D. Heilbron — La cse
- Hillburn Blend.. .. .. qts.. 7.50
- King's Liqueur.. .. .. qts.. 10.00

John Hopkins & Co. — La cse
- "Old Mull" Blend.. .. .. 9.50
- "Navy Liqueur" V. O. S... .. .. 12.00

Melrose, Drover & Co. — Le gal
- 1 étoile. 4.00
- 2 étoiles... .. .. 4.25
- 3 étoiles... .. .. 4.50
- 4 étoiles... .. .. 4.75
- 5 étoiles 5.00

Mitchell Bros. — La cse
- Mullmore 12 Btles. .. .. .. qts.. 6.50
- Mullmore 24 Imp. qts. Flasks.. 10.50
- Glen Ogle 12 Btles rdes .. qts.. 8.00
- Heather Dew 12 Btles. rdes qts.. 8.00
- Heather Dew 12 Imp. Oval Flks. qts.. 11.25
- Special Reserve 12 Btles. rdes.. 9.00
- Finest Old Scotch 12 Btls. rds.. 12.50
- Grey Beard 12 jars. Imp. qts.. 12.50
- E. S. L. Decanters 9.50
- Robert Dale, 12 qts. .. ..] 5.00

	Au gal.
Old Scotch Proof .. .. .. Quarts.	3.50
Heather Dew Proof . .. Quarts.	3.65
Special Res. Scotch Proof. Qts.	4.00
Special Res. 15 U. P. .. Quarts.	3.50
Extra Spec. Liqueur Proof. Qts.	4.75

Wallace Moir,
- Imperial Quarts. 12.00

Hugh McAdam & Co. — La cse
- Imp. Oval qts. 7.50
- Ord. Oval qts. 6.50
- Ord. Oval pts. 6.50
- 24 Flasks, Stoppers 6.50
- 48 ½ Flasks, Stoppers 7.50

Hugh McAdam & Co.
- 32 Flasks, stoppers 7.00

Alex. McArthur & Co.
- Quarts 7.50
- Flasks 8.50
- Imp. Quarts 11.00

D. P. McDonald & Sons. — La cse
- Long John, extra quality. 10.00
- Long John, exhibition. 12.50

James McNeil. — La cse
- Imperial Oval.. .. .. qts.. .. .. .. 8.00
- Quarts.. .. .. 6.00
- Pints.. .. .. 7.00
- 24 flasks, Screw top. 7.00
- 32 flasks, Screw top. 7.50
- 48½ flasks, Screw top 8.00
- 5 cses à la fois, 25c. en moins.

Red Cross. — La cse
- Quarts 6.25
- 24 Flasks 6.75
- 48 1-2 Flasks 7.75

John Robertson & Son — Le gal.

	Droits payés
No 1—Fine Old	3.43
No 2—"Special"	3.68
No 3—Old Highland . . .	3.96
No 4—Old Dundee	4.28
No 5—Old Private John . .	4.71
No 6—Liqueur	5.16
No 8—Dundee Finest	5.96

	La cse.
Private Stock John Robertson	12.50
J. R. D. "Star"	9.50
Duncan McIntosh	7.50

Robertson, Sanderson & Co.
- "Glenleith" [8 years old]. la cse. 9.00
- "Glenleith" 5 O. P. le gal. 4.75
- "Glenleith" 15 U. P. le gal. 4.00
- "Mountain Dew," full flavor. cse. 9.50 la cse
- "Mountain Dew," cruchons terre. 8 Imp. qts. 12.00
- "Mountain Dew," cruchons terre, 12 Imp. qts. 13.00
- "Mountain Dew," 4 O. P.. le gal. 4.75
- Special Liqueur .. [15 years old]. 12.50
- Old Private Stock, [20 years old]. 17.50

Ian McPherson — le gal
- Craigdhu... ... .10 O. P.... 4.00
- Dhuloch .. .. 9 O. P.... 4.10
- Special Blend. . .. . 8 O. P.... 4.25
- Special Blend.. .. .. ..15 U. P.... 3.75

Ross Glen. — La cse
- 12 Quarts.. .. .. 6.75
- 32 Square Flasks.... .. .. 8.50
- 48 Square Flasks 8.00
- 12 Imp. Quart. .. Oval Flasks.... 10.50
- 24 Imp. Pint. ... Oval Flasks.... 11.00
- 48 Imp. ½ Pint .. Oval Flasks.... 12.50

Royal Lochnagar — La cse
- O.. .. .. 9.50
- OOO.. .. .. 10.00

Scotch Marchant — La cse
- Special Old Highland Whisky. . 10.00
- par 5 caisses.. .. .. 9.75
- par 10 caisses 9.50

J. B. Sherriff & Co. — La cse
- Old Islay.. .... 10.00
- V. O. Islay.. .... 10.25
- Islay, 10 o. p. au gallon.. .. .. .. 4.25
- Islay V. O. preuve, au gallon.. .. 5.25

Whisky Ecossais
- Strathcona 9.50

Stuart, Campbell, & Co.
- Quarts.. .... 6.50
- Flasks 7.50
- 1/2 Flasks.... .... 8.50
- Imperial Quarts.. .. .. 9.50

John Walker & Sons. — La cse
- Kilmarnock... .. .. 10.00

Wilson. — La cse
- Braê-Mar.. .. .. qts.... 8.00
- Braê-Mar. .. .. flasks.... 9.00
- Braê-Mar.... .. .. .. ½ flasks.... 10.00

Wright & Greig. .. — La cse
- Premier. 12.00
- Grand Liqueur.. .. .. 20.00

WHISKEY IRLANDAIS

E. & J. Burke. — La cse
- Quarts.. .. .. 8.50
- Imperial Quart flasks 12.00

Pat Fagan & Co. — La cse
- Quarts 8.50

Findlater. — La cse
- A 1.. .. .. 9.50

D. W. D. — La cse
- 1 Shamrock.. .. .. 9.75
- 3 Shamrocks... .. .. 10.75

Wm. Hay, Fairman & Co. — La cse
- Hay's Old .. .. Rd qts. 6.75
- Hay's Old.. .. .. 24 flasks. 7.50
- Hay's Old .. .. 32 flasks. 7.50
- Hay's Old .. .. Imp. qt. flasks. 10.00

Janishannon... .. .. 1.50

John Jameson & Son. — La cse
- 1 étoile 9.50
- 3 etoiles. 11.25

William Jameson. — La cse
- 1 harpe... .. .. 9.75
- 3 harpes... .. .. 10.75

McConnell's
- ★ .. .. Qts. 9.00
- ★★★ .. .. Qts. 10.75
- Special Liqueurs .. .. Qts. 12.50

Mitchell Bros. Ltd. — La cse
- Old Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 6.50
- Spec. Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 9.00
- Cruiskeen Lawn jars, Impl. Qts. 12.50
- Aussi flasks et 1-2 flasks à avance ordinaire.

	Au gal.
Old Irish . .. . Quarts	3.65
Special Irish . .. . Quarts	4.75

Wm. O'Borne & Sons
- 12 Imperial Oval Quarts 9.00
- 12 Ordinary Quarts 6.50
- 24 Pints 7.50
- 24 Flasks, stoppers 7.50
- 48 1-2 Flasks, stoppers 8.50

Old Bushmill. — La cse
- ★.... .... 9.50
- ★★★.... .... 12.00
- Special Malt... .. .. 10.50

George Roe & Co. — La cse
- ★ 9.75
- ★★★ 10.75
- St-Kevin .. .. La cse. 8.00
- Kilkenny.. .. .. La cse. 6.50

LES COLLECTIONS

Dans le commerce de gros on est généralement satisfait de la manière dont les commerçants de détail font leurs paiements; toutefois, dans certaines lignes on nous dit qu'à la ville les détailleurs sont un peu lents en général à faire face à leurs échéances.

On a lieu d'être surpris de cette lenteur, car à la ville il y a du travail partout et pour tout le monde. Dans les manufactures on manque plutôt de bras ; dans l'industrie du bâtiment tous les corps de métier ont de l'ouvrage, autant et plus qu'ils n'en peuvent faire; l'activité règne sur les quais; enfin, partout le travail abonde. Il en a été de même tout l'été et, grâce à une température vraiment exceptionnelle, les ouvriers qui travaillent à ciel découvert n'ont pas eu huit jours de chômage.

Dans ces conditions, il est évident que les affaires n'ont pu être mauvaises pour le commerce de détail qui, d'ailleurs, ne se plaint pas du manque de ventes. Mais il ne suffit pas de vendre il faut se faire payer.

C'est là où le bât blesse évidemment: il y a beaucoup trop de marchands qui apportent un peu de négligence à cette partie de leurs affaires: les collections.

Bientôt la navigation du St-Laurent sera fermée, les quais seront déserts; une partie au moins des ouvriers du bâtiment seront forcés de chômer; bref, les conditions de travail et de salaires ne seront plus ce qu'elles sont aujourd'hui. Le marchand se fera payer plus difficilement par une partie de sa clientèle qui même demandera une extension de crédit. C'est donc maintenant, pendant que tout le monde travaille et gagne, qu'il faut se faire payer.

Nous engageons donc nos lecteurs à faire rentrer les crédits autant qu'ils le peuvent sans plus tarder.

LA CULTURE DU TABAC

Le département de l'agriculture des Etats-Unis a publié un article sur "l'effet de la reproduction des plantes au moyen de graines de plantes de même espèce," par A. D. Shamel, physiologiste, qui est à la tête du "Bureau of Plant Industry." Dans cet article, dit "United States Tobacco Journal," M. Shamel dit que beaucoup de récoltes les plus importantes, telles que celles du tabac, du blé, de l'avoine, de l'orge, etc., sont obtenues au moyen de graines provenant généralement de plantes de la même variété, tandis que d'autres récoltes, telles que celles du blé-d'Inde et du chanvre sont normalement obtenues au moyen de croisements. D'après M. Shamel, la production de races uniformes devant recevoir un emploi spécial, est le problème le plus important pour les planteurs. Le manque d'uniformité, en ce qui concerne les plantes prises individuellement, est la raison d'un rendement faible de plantes d'une qualité inférieure. Si tous les plants de tabac étaient uniformément du même type que les meilleurs plants, le rendement et la valeur de la récolte seraient grandement augmentés et les dépenses nécessitées pour leur culture seraient réduites de telle sorte que le profit qu'en retirerait le planteur serait au moins double de ce qu'il est actuellement.

M. Shamel dit que la fleur de tabac est en général fertilisée par des plantes de même race, mais parfois, elle est fertilisée par croisement. Avant que les fleurs ne s'entrouvent, les anthères éclatent et une grande partie de leur pollen est répandue sur les portions du stigmate destinées à le recevoir, de sorte que la fertilisation de la plante par elle-même a généralement lieu avant que la fleur ne soit visitée par les insectes. Les fleurs de tabac s'ouvrent de bonne heure le matin, et dans une série d'observations nombreuses, M. Shamel a trouvé, qu'en règle générale, quelques anthères s'étaient ouvertes et que le pollen avait été répandu sur le stigmate avant l'ouverture de la fleur. Peu de temps après que les fleurs de tabac sont ouvertes, elles sont visitées par les abeilles qui pénètrent à leur intérieur en se frottant contre les étamines et le pistil afin d'obtenir la sécrétion de la substance productrice de miel, dans la partie inférieure des fleurs. Les insectes se couvrent de pollen en entrant et en sortant des fleurs, de sorte qu'il y a là une occasion pour que la fertilisation par croisement se produise, pourvu que la fertilisation de la plante par elle-même n'ait pas eu lieu avant la visite des insectes. Des preuves nombreuses montrent que la fertilisation par croisement n'a pas lieu en général pour le tabac, mais seulement dans une faible proportion des graines. Les fleurs de tabac produisent de la graine normalement quand on les recouvre de sacs de papier, pour empêcher la visite des insectes, des oiseaux-mouches ou d'autres agents de fertilisation par croisement.

"Dans des expériences faites sur le tabac, j'ai constaté, dit M. Shamel, que le produit du croisement de deux variétés a une vigueur de croissance plus grande, germe plus tôt et offre une plus grande résistance à la sécheresse que l'une ou l'autre des variétés d'origine."

M. Shamel décrit ici les effets de quelques expériences auxquelles il se livra récemment. Quelques plants de haute taille et plus vigoureux ont été obtenus en croisant les variétés "Connecticut Broad Leaf" et "Connecticut Havana". Quelques plants plus petits, mais plus uniformes, ont été obtenus de graines fertilisées par elle-mêmes, de la variété "Connecticut Broad Leaf," la plante mère des plants obtenus par croisement. Toutes ces plantes ont été cultivées dans des conditions uniformes, tant dans les champs que dans les couches de culture. Pendant une sécheresse prolongée, on remarqua que les plantes hybrides avaient une apparence plus saine et croissaient avec plus de vigueur que les plantes obtenues sans croisement. Toutefois, dans les hybrides, il y avait une grande variation de dimensions des plantes elles-mêmes, des dimensions et des formes des feuilles, de l'époque de la floraison, tandis que dans les plantes obtenues sans croisement, il y avait une uniformité remarquable de tous ces caractères.

Les graines de tabac fertilisées par elles-mêmes produisent des plantes plus vigoureuses et plus uniformes que les graines qui ont été fertilisées par croisement, au moyen de graines de meilleure variété. Au cours des recherches faites par M. Shamel sur la culture du tabac, on a trouvé qu'en empêchant la fertilisation par croisement, des graines plus grosses et plus pesantes étaient obtenues que lorsqu'on laisse la graine se produire de la manière ordinaire, sans protéger la fleur contre la visite des abeilles et autres agents de fertilisation par croisement.

Les fleurs de tabac des plants choisis pour la graine sont couvertes de sacs légers en papier Manille qui renferment entièrement les graines. De cette manière, les abeilles sont exclues et les fleurs se fertilisent par leur propre pollen.

De nombreux essais ont été faits pour reconnaître le pouvoir producteur et la qualité du tabac obtenu au moyen de ces graines fertilisées par elles-mêmes, par comparaison avec des plantes obtenues de graines produites dans des conditions normales. Comme exemple de la hauteur relative, de l'uniformité des plantes, des feuilles et d'autres caractères, on peut citer l'expérience qui a été faite au moyen de deux plants de tabac Connecticut Sumatra obtenus de graines soigneusement choisies, provenant de plants du meilleur type. Les plants qui avaient produit ces graines étaient de la meilleure variété, choisis dans le meilleur champ et étaient aussi uniformes pour la hauteur, le nombre, la dimension et la forme des feuilles, l'époque de la floraison et d'autres caractères, que cette uniformité peut être réalisée dans deux plantes. Les conditions du sol, de la fertilisation, de la culture étaient les mêmes dans les deux cas, un soin particulier ayant été pris pour assurer la plus grande uniformité possible de traitement, afin de rendre la comparaison juste et de manière à pouvoir s'appuyer sur le résultat. Les plantes produites par les graines fertilisées sans croisement étaient plus grandes, leurs feuilles étaient plus développées que les plantes obtenues de graines à fertilisation normale Un résultat semblable a été observé dans le cas d'autres essais de même caractère.

La grande uniformité des feuilles et des plantes obtenues au moyen de graines fertilisées sans croisement est d'une grande importance pratique pour les cul-

tivateurs de tabac, car elle diminue le coût de l'opération qui a pour but le triage des feuilles de dimensions variées et d'espèces différentes et augmente beaucoup le rendement de la plupart des qualités ayant de la valeur. Le rendement total du tabac provenant de graines fertilisées normalement et la croissance du premier est plus active, de sorte que les plants obtenus par la fertilisation sans croisement sont beaucoup plus productifs que les plants obtenus partiellement par la fertilisation et par croisement.

Les bénéfices pratiques procurés par les graines de tabac fertilisées sans croisement ont été si marqués que les cultivateurs de tabacs ont adopté le système de renfermer dans des sacs la graine de leurs plants choisis. Un champ de tabac "Connecticut Broad Leaf" a été mis à l'épreuve de cette manière. Les plants qui y étaient cultivés provenaient de graines fertilisées par elles-mêmes, obtenues sur des plants ayant relativement de petites feuilles, ayant une tendance à se tenir dans une position verticale. D'autres plants furent obtenus de graines fertilisées par elles-mêmes et dont les plantes mères avaient des feuilles très larges ayant une tendance à retomber. Les plantes originales furent choisies dans le même champ, parmi les meilleures variétés et le produit montre la possibilité qu'il y a d'obtenir des races uniformes de tabac, convenant à certains usages, en recueillant les graines fertilisées par elles-mêmes, sur des plantes possédant les caractéristiques désirées. L'effet de la culture du tabac sans croisement de races offre un moyen efficace de conserver des caractéristiques désirables dans des variétés bien établies, tandis que la fertilisation par croisement avec des plantes de meilleure variété produit un manque d'uniformité et une diminution dans la vigueur de croissance.

Pour conclure, M. Shamel dit: "Il est impossible de présumer de l'importance pratique d'une étude attentive de ce sujet pour l'amélioration de nos récoltes. L'effet de la reproduction sans croisement, au point de vue de la propagation des caractères importants et précieux, et son effet, dans les différents degrés de parenté avec les plantes mères, sur la vigueur constitutionnelle et la fertilité des plantes devraient recevoir l'attention la plus soignée des cultivateurs et de toute personne intéressée par ce sujet. Il semblerait que l'amélioration de notre récolte peut être effectuée le plus rapidement avec des résultats permanents, en suivant la pratique de faire des croisements jusqu'au degré auquel ces méthodes de fertilisation existent naturellement, dans les variétés de plantes considérées."

LES ECRIVAINS CELEBRES ET LE TABAC

Pour une raison ou pour une autre, on a coutume d'associer le tabac aux noms des hommes de lettres, et la plupart des auteurs célèbres étaient amateurs de tabac. Toutefois ,Goethe l'avait en horreur et ne manquait jamais une occasion de l'attaquer. Heinrich Heine avait la même aversion.

Balzac, qui vivait de café noir, mettait en garde les jeunes gens contre le tabac. Victor Hugo était également opposé à son usage.

Mais la liste des fumeurs français comprend beaucoup de grands noms, tels que ceux de Alfred de Musset, Eugène Sue, Paul de St-Victor, Posper Mérimée, Béranger et Beaudelaire.

Madame Dudevant, mieux connue sous le nom de Georges Sand, fumait toujours un cigare dans les intervalles de temps que lui laissaient ses travaux littéraires.

Charles Lamb fut un grand fumeur, à une certaine époque, mais cessa plus tard de fumer.

A l'époque où il consommait le plus de tabac, il fumait un jour du tabac le plus commun dans une longue pipe en terre, en compagnie du docteur Parr, qui était un connaisseur et qui avait soin de n'employer que le tabac le plus fin, le plus choisi. Le docteur lui dit: "Comment avez-vous acquis ce pouvoir prodigieux d'aspiration?" Lamb lui répondit: "En cherchant à l'acquérir, comme d'autres la vertu".

Sir Walter Scott avait l'habitude de chiquer et de fumer à l'excès. Le poète Bloomfield écrivait de douces pastorales, la tête enveloppée d'un nuage de fumée de tabac. Campbell, Moore et Byron se délectaient de l'usage moderé du tabac et Tennyson était un fumeur invétéré.

Un des spectacles curieux offert par les gens de lettres est celui de Carlyle et de sa vieille mère, assis tous les deux au coin d'une cheminée et fumant chacun une pipe brune noircie, pendant qu'ils causent avec intérêt.

Thackeray et Dickens étaient des fumeurs, comme le sont la plupart des romanciers anglais d'aujourd'hui. Lowell et Longfellow fumaient, mais Whittier s'en abstenait.

Mark Twain a été un grand fumeur dès sa jeunesse, ainsi que l'ont été la plupart des humoristes américains les plus connus, depuis Artemus Ward jusqu'à George Ade.

LA FUMEE DU TABAC

La fumée est formée de particules minuscules de matière solide ou liquide en suspension dans l'air, et sa couleur dépend en partie de la composition chimique de ces particules, mais beaucoup aussi de leur grosseur, dit "Tobacco Leaf". Une expérience exacte a démontré qu'à mesure que les dimensions des particules de matières en suspension dans l'air sont augmentées graduellement, elles donnent naissance à des couleurs partant du bleu ciel et parcourant toute la gamme des nuances du spectre solaire. C'est là la cause des colorations que prend le ciel au lever et au coucher du soleil. Ces mêmes effets peuvent être observés avec la fumée de tabac, dont la couleur est modifiée par les teintes sombres des produits carbonatés.

La fumée émise à la surface chaude du tabac qui brûle dans le fourneau d'une pipe est composée de matières qui ont

LES CIGARES
EMPORIUM à 10c.
ET
MONT PELÉE à 5c.
Font leur chemin dans les meilleurs Hôtels et Restaurants.
Les Tabacconistes soucieux de leurs intérêts les ont en stock.
Pourquoi ne tiendriez-vous pas les deux Meilleurs Cigares pour le prix?
THE EMPORIUM CIGAR CO.,
ST-HYACINTHE, QUE.

toutes été portées à une haute température, qui ont été complètement oxydées et décomposées. Elle est constituée principalement par des particules solides, excessivement ténues, ayant, en vertu de leur petitesse, une couleur bleuâtre.

D'autre part, la fumée qui arrive dans la bouche du fumeur après avoir traversé le tabac, contient une quantité relativement forte d'eau et d'hydrogène carboné; ces substances se condensent sur les particules solides mentionnées plus haut. La dimension relativement grande de ces particules explique la couleur grisâtre bien connue de la fumée qui sort de la bouche du fumeur.

LES PIPES EN EPIS DE MAIS

Les fourneaux des pipes en épis de maïs fabriquées annuellement dans le Missouri représentent un poids de 2,126,300 livres; le poids des tiges est de 339,728 livres, et leur valeur de $246,630.

Presque toutes les pipes en épis de maïs qui existent dans le monde sont fabriquées au Missouri. Cette production annuelle de plus de deux millions de livres représente approximativement 34,000,000 de pipes. La matière qui sert à leur fabrication est cultivée spécialement sur un territoire de plusieurs milliers d'acres. Beaucoup de fumeurs en Angleterre, en Allemagne et dans d'autres pays européens se servent de la pipe en "écume du Missouri".

La pipe en épis de maïs est essentiellement un produit du Missouri. Sous sa forme actuelle améliorée de l'objet grossier taillé par l'ouvrier de ferme depuis la découverte du maïs, elle est une invention d'un habitant du Missouri.

C'est dans cet état que cette pipe atteignit pour la première fois l'importance d'un article commercial.

Il y a trente ans vivait à Washington Mo., village situé à vingt mille de St-Louis, un Allemand qui cumulait les métiers de savetier, serrurier, rhabilleur de montres et horloges et ferblantier. Son nom était Henry Tibbe. Cet ouvrier, possédait un petit tour actionné par une pédale, sur lequel il tournait des objets curieux et ingénieux. Un jour, observant la manière laborieuse dont on faisait une pipe en épis de maïs, en lui donnant sa forme et en la creusant au couteau, il se dit qu'il pourrait faire de bien meilleures pipes sur son tour. Il se mit à l'oeuvre et quelque temps après il produisait par milliers les pipes en "écume du Missouri", maintenant célèbres.

Le simple tournage des pipes ne fut pas la dernière amélioration apportée par Tibbe. Il s'aperçut que la grande porosité des pipes en épi de maïs qui les rendait si douces à fumer, avait une tendance à diminuer leur durée. Beaucoup d'épis étaient si poreux que l'air passait au travers de leurs parois, activant ainsi la combustion de la pipe en même temps que celle du tabac. Tibbe essaya de boucher les pores avec de la colle, du mastic et d'autres substances jusqu'à ce qu'il employât du plâtre de Paris, qui eut un effet admirable. Il fit alors breveter la pipe en "écume" perfectionnée.

Comme il n'y avait jamais eu de demande considérable pour les épis de maïs, la manufacture de pipes nouvellement établie épuisa bientôt la quantité d'épis disponible et la fabrication de pipes cessa. Croyant que cette industrie se développerait rapidement s'il pouvait se procurer la matière convenable, l'inventeur résolut de parcourir le pays à la recherche de cette matière. La qualité des épis dans le voisinage de la manufacture n'était pas satisfaisante, car les expériences agricoles tendaient à augmenter la grosseur du grain et à diminuer celle de l'épi. Tibbe voulait de gros épis, le grain ne l'intéressait aucunement.

Dans ses efforts pour trouver le matériel le plus satisfaisant, l'inventeur parcourut les états du sud et revint chez lui triomphant.

Il avait découvert une sorte de maïs, dédaignée des cultivateurs intelligents, qui produisait un épi très développé. Il se procura une certaine quantité de graines, fit des contrats avec des cultivateurs pour son ensemencement et, à la fin

Ayez la part du Lion dans le Commerce des Cigares

Il n'y a pas de raison pour que **vous** ne fassiez pas un **bon** commerce de Cigares, si vous mettez en stock et si vous poussez

HOGEN-MOGEN (Tabac de la Havane)

C'est un Cigare du prix de **cinq** cents, aussi bon qu'un Cigare habituellement vendu à **dix** cents. Sa valeur est une surprise pour le commerce.

Il attire et retient la Clientèle.

Comme Cigare a dix cents nous recommandons :

ROYAL SPORT (Tabac de la Havane Santa Clara)

Aussi bon Cigare que qui que ce soit puisse désirer fumer.
Vous trouverez réellement qu'il vaut l'effort de nous écrire,

The Sherbrooke Cigar Co.

Sherbrooke, Que.

de la saison suivante, il avait amplement de matériel pour reprendre sa fabrication.

Les tuyaux des pipes étaient faits de roseaux croissant dans les marécages du Mississipi et de l'Arkansas; il était facile de s'en procurer. Ces roseaux poussaient en abondance sur des milliers d'acres de terrain non utilisé. Protégé par son brevet, Tibbe, avec un ou deux associés, eut pendant dix-sept ans le monopole de la fabrication des pipes en épis de maïs.

L'industrie se développa rapidement et procura la fortune à ses propriétaires. Les modèles primitifs de pipes devinrent plus élaborés et on y ajouta des formes de fantaisie, y compris les fume-cigare et les fume-cigarette.

A l'expiration des droits conférés par le brevet, des concurrents se déclarèrent dans la petite ville de Washington. Il y a là maintenant cinq manufactures, toutes prospères en raison de la demande toujours croissante pour la pipe en épi de maïs. Les qualités de "l'écume du Missouri" sont appréciées universellement et des gens de toute condition goûtent le plaisir que procure sa compagnie. Même l'Anglais pratique, inséparable de sa pipe en bruyère, en est venu à aimer à fumer une pipe qui est le produit des champs de maïs de l'Amérique.

LES EXPORTATIONS DE CIGARES DE LA HAVANE

Les chiffres suivants extraits du rapport officiel de la Douane de Cuba, indiquent le nombre de cigares expédiés du port de la Havane, dans tous les pays, pendant la première moitié du mois de septembre:

	Cigares.
Grande-Bretagne	3,437,940
Etats-Unis	2,563,948
Allemagne	1,367,625
Australie	532,300
Canada	400,500
République-Argentine	69,500
Brésil	59,550
Afrique Britannique	51,500
Hollande	43,800
Uruguay	34,000
Suède	32,000
Portugal	30,600
Belgique	27,750
Pérou	27,000
Gibraltar	19,750
Panama	19,100
Vénézuéla	17,500
Colombie Anglaise	15,000
Suisse	12,500
Antilles Britanniques	12,000
Canaries	10,900
Trinidad	10,300
Equateur	8,000
Egypte	7,750
Mexique	5,400
Guatémala	5,000
Chili	298,625
Costa Rica	4,000
Nicaragua	3,000
Guayaquil	1,500
Autres pays asiatiques	1,000
Espagne	50
Total	9,129,338

Du 1er janvier au 1er sept. . 170,566,982
Total au 11 sept. 1906 . . . 179,696,370
Période correspondante 1905. . 160,502,921

Augmentation 19,193,449

L'ATTRAIT DES VITRINES

On parle de l'influence éducationnelle des visites aux galeries de peintures, aux collections artistiques et aux musées en général; mais la moitié des personnes qui font ces visites s'en acquittent d'une manière superficielle, poussée qu'elles y sont par un vague sentiment de devoir et souvent elles sortent de là pas beaucoup plus instruites que quand elles y sont entrées. Toutes les rues commerciales des grandes villes offrent à la fois le spectacle de galeries artistiques, de musées et d'universités, quand on a l'esprit disposé à les regarder à ce point de vue. Généralement, quand une personne regarde une vitrine, elle le fait poussée par une curiosité dont elle bénéficie inconsciemment.

Quand vous réfléchissez à ce qu'on peut voir au cours d'une promenade d'un demi-mille faite sans hâte le long d'une rue bordée de magasins, vous vous rendez compte qu'un district commercial est une sorte d'institut réunissant les arts, les sciences et les inventions. L'homme qui ne peut recueillir quelques idées ou impressions utiles pendant une promenade faite intelligemment, doit être bien peu observateur, pour ne pas dire plus.

J'ai retiré un immense plaisir et un immense profit de l'inspection des vitrines, dit un auteur dans "Chicago Evening Journal". C'est un des moyens que j'emploie pour me tenir au courant des progrès esthétiques et pratiques du monde.

Vous pouvez juger du caractère d'une communauté beaucoup plus intelligemment par une étude des vitrines de ses magasins que par celle de ses galeries artistiques, de ses bibliothèques publiques et autres choses similaires, orgueil de la localité; car cela représente l'esprit d'énergie du petit nombre de personnes dont l'esprit est cultivé, ou peut même être dû à la générosité d'un seul homme. Au contraire, les vitrines des magasins affirment le goût ou le manque de goût général; elles reflètent en quelque sorte les gens eux-mêmes, car le genre des étalages d'un magasin correspond au genre des personnes qui les encouragent.

Je suis persuadé que je n'ai pas besoin d'autre chose que des vitrines des magasins pour me rendre compte des grands progrès d'un pays. J'ai noté des changements très remarquables pendant les seize ans que j'ai parcouru régulièrement les grandes villes des Etats-Unis. Ce dont je veux parler, ce sont les preuves évidentes de l'amélioration du goût et de l'instruction en général.

C'est à peine si on peut voir une vitrine de magasin qui ne soit pas une preuve des progrès qui ont lieu, que ces progrès se manifestent dans le sertissage des bijoux, la reliure des livres, l'arrangement d'un bouquet de fleurs, le groupement de fruits, ou dans la manière dont on donne une valeur ornementale ou attrayante à des articles d'utilité courante. Je pense que les vitrines des magasins des principales villes de l'Amérique sont aujourd'hui les plus belles au monde.

Mais il n'est pas nécessaire de faire de la morale ou de la philosophie. Le plaisir réel que l'on éprouve à regarder les vitrines de magasins leur est une justification suffisante.

LE MONOPOLE DU TABAC AU JAPON

En 1904, le commerce total du tabac au Japon passa entre les mains du gouvernement. Les anciens propriétaires reçurent des compensations s'élevant à 20 pour cent de leurs ventes, avec, en plus, une somme s'élevant au sixième des ventes, si le gouvernement n'achetait pas leurs établissements et manufactures.

Un certain nombre d'Européens et d'Américains qui se livraient à ce commerce jusqu'à cette époque, furent congédiés et la direction de l'industrie du tabac fut mise entre les mains de Japonais uniquement. Autant que possible, le gouvernement n'emploie que du tabac cultivé au Japon et les planteurs sont obligés de lui vendre leur récolte. Un droit de 250 pour cent empêche l'entrée au Japon de tabac étranger manufacturé.

Les salaires des ouvriers n'ont pas été changés. Le gouvernement japonais n'a pas pu se dispenser de l'ancienne armée des agents de vente rivaux, car lorsqu'il n'y a qu'un vendeur, les acheteurs naturellement courent après lui, au lieu que ce soit le premier qui aille à la recherche des acheteurs. Les fonctionnaires prétendent avoir amélioré sous certains rapports le sort des ouvriers. Le monopole assure la régularité de production.

Sachant la quantité qui sera nécessaire l'année suivante, les directeurs peuvent régulariser cette production, en évitant à la fois le chômage et le travail forcé. Le travail des enfants très jeunes a été diminué et le gouvernement s'occupe de leur travail à la maison. Mais le monopole ne prétend pas être une institution philanthropique. Il est administré pour rapporter de l'argent à l'état.

Au Japon, les hommes et les femmes fument d'énormes quantités de cigarettes. C'est par les cigarettes que le monopole commença.

Leurs prix furent élevés d'environ 20 pour cent; mais comme cette augmentation de prix forme partie d'une augmentation générale de tous les prix au Japon, on ne peut guère en parler. Même avec

1842 1906

ENCORE UN BARGAIN

QUE NOUS OFFRONS A NOS CLIENTS

300,000 CIGARES

Nous avons acheté, par l'entremise de la Banque, ce lot de Cigares que nous offrons à des prix avantageux.

NOUS SOLLICITONS UNE VISITE.

29,900	Manifesto	1/20s	par M	$25.00
25,050	My Special	1/20s	" "	25.00
13,050	Santiago	1/20s	" "	25.00
7,500	El Gondola	1/20s	" "	25.00
4,000	Dessert	1/20s	" "	25.00
7,450	Flor de Lavona	1/20s	" "	25.00
7,000	Havana Seconds	1/20s	" "	25.00
200	The Emperor	1/20s	" "	27.50
5,050	Chancellor	1/40s	" "	28.00
13,950	" square	1/20s	" "	28.00
10,500	" flat	1/20s	" "	28.00
350	Vasco	1/20s	" "	28.00
575	The Alexandre	1/40s	" "	28.00
800	Rose de Mayo	1/10s	" "	30.00
7,600	Little Tycoon	1/20s	" "	30.00
300	Flor del Mundo	1/20s	" "	30.00
950	Bravillo	1/20s	" "	35.00
1,850	La Teberno	1/20s	" "	35.00
1,600	Melrose	1/10s	" "	40.00
1,000	La Herschell	1/10s	" "	40.00
100	La Herschell	1/20s	" "	40.00
1,300	La Vega	1/10s	" "	40.00
2,300	Montero	1/20s	" "	50.00
1,900	La Flor de Mondago	1/10s	" "	50.00
18,950	Frisco	1/20s	" "	50.00
500	The Monk	1/20s	" "	50.00
3,550	Sovereign	1/20s	" "	50.00
9,100	Earl of Minto	1/20s	" "	55 00
5,000	Flor de Bahama	1/10s	" "	60 00
12,000	Belle Canadienne	1/20s	" "	12.00
13,000	Standard Coin	1/20s	" "	12.00
26,000	Salvador	1/20s	" "	12.00
12,750	La Pearl de Cuba	1/20s	" "	12.00
4,000	La Suprema	1/20s	" "	25.00
2,000	Hector Best	1/20s	" "	27.50
2,000	Mild Havana	1/20s	" "	28.00
6,000	Harbor Lights	1/20s	" "	28.00
5,000	La Melinda	1/20s	" "	28.00
5,775	Opera Jewal	1/20s	" "	28.00
4,000	Our Dooley	1/20s	" "	28.00
2,900	Espanos	1/20s	" "	30.00
4,700	Zembra	1/20s	" "	30.00
5,000	La Rosina	1/20s	" "	30.00
13,500	Admiral	1/20s	" "	30.00
300,000				

Une Visite Sollicitée. **Nous sommes Vendeurs.**

Nous donnons des escomptes spéciaux aux prompts acheteurs.
Ne tardez pas à donner votre commande, car la demande est bonne.
Echantillons fournis avec plaisir.

L. CHAPUT, FILS & CIE.,

Importateurs en Gros de VINS ET LIQUEURS,

2, 4, 6 et 8, Rue de Bresolles, = = = MONTREAL.

ces prix plus élevés, la variété ordinaire la plus dispendieuse de cigarettes coûte moins de deux pence pour une boîte de dix, et les cigarettes les moins chères se vendent en détail à cinq farthings pour vingt. Une marque spéciale contenant moitié de tabac étranger, un mélange de tabac turc et de tabac japonais, coûte un peu moins de quatre pence par paquet de dix. Le tabac coupé se vend de un shilling à deux shillings six pence la livre et les cigares de 5 à 24 shillings le cent.

Les autorités japonaises insistent sur la haute qualité de leurs produits et proclament bien haut, surtout sur les marchés étrangers, leur pureté et leur excellence assurées par le contrôle du gouvernement. Franchement, dit un auteur dans "London Mail", je ne vois sur quoi ces prétentions sont fondées, si mes yeux ne m'ont pas trompé quand j'ai visité les manufactures de tabac; on emploie dans ces établissements des méthodes d'aromatisation et d'utilisation des déchets qui ne peuvent être justifiées que par des marchandises inférieures et à bas prix.

Non content d'avoir chassé du Japon les manufacturiers étrangers, le gouvernement a commencé à les attaquer au dehors. Des maisons anglaises et américaines font un grand commerce en Chine. Le gouvernement japonais a nommé des agents vendeurs de ses produits dans tout l'Orient et n'a épargné aucune influence politique ou de race pour assurer de bons résultats. Le commerce d'exportation a été étendu jusqu'à l'Inde et aux Straits Settlements, des consignations ont été expédiées en Australie et en Scandinavie, et le gouvernement japonais a même l'intention de placer ses produits sur le marché anglais. Pendant les six derniers mois de 1904, le Japon a exporté pour 566,962 yen [$283,481] de tabac. En 1905, la valeur de ces exportations était de 3,145,131 yen [$1,572,565], soit une augmentation de plus du quintuple. En Chine, le commerce a quadruplé.

Le succès du monopole, au point de vue financier, ne fait pas l'ombre d'un doute. Le gouvernement emploie de plus en plus de tabac indigène, à l'exclusion du tabac turc et du tabac américain. Il manufacture maintenant sa propre machinerie pour éviter de faire des achats à l'étranger.

Le monopole a rapporté à l'état des profits bien supérieurs à ceux qui étaient prévus. Les profits nets pour la première année ont de 27,500,000 yen [$18,750,000]. L'année dernière, ils ont été encore plus élevés.

Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires. [Washington Star].

LES CLIENTS MECONTENTS

La manière de traiter un client qui a une plainte à faire est un problème qu'ont toujours à résoudre les vendeurs dans toutes les lignes et peu d'entre eux relativement possèdent l'art d'apaiser le plaignant, de le satisfaire et, en même temps, de défendre leur maison de commerce contre des demandes déloyales, dit W. H. Wade dans "Salesmanship."

Cela demande autant de tact que la vente des marchandises.

Dans nombre de cas, on peut mettre à profit une plainte faite par un client mécontent, pourvu que l'homme qui porte plainte soit sincère, mais se trompe.

Le vendeur devrait prendre une attitude conservatrice jusqu'à ce qu'il ait examiné entièrement ce qui a donné lieu à la plainte. S'il commence immédiatement à assurer au client qu'il a dû se tromper, celui-ci, qui se sent sûr de n'avoir pas fait d'erreur, considère qu'une insulte à son intelligence est ajoutée au tort qui lui a été fait ou qu'il croit lui avoir été fait. Déjà fâché, il devient obstiné et plus exigeant dans ses demandes pour obtenir une réparation. Dans ces circonstances, si le vendeur ne peut pas promettre de satisfaire à toute demande raisonnable, il perdra probablement une partie du patronage de son client ou même ce patronage tout entier.

Dans les cas où le tort causé à un client est purement imaginaire, ou bien quand le sujet de plainte est inventé par le client désirant se débarrasser des marchandises—et ces cas sont plus nombreux que les autres—le vendeur devrait prendre résolument le parti de sa maison.

C'est d'une pauvre politique que d'acquiescer aux plaintes d'un client, quand ses plaintes ne sont pas fondées, simplement par crainte de l'offenser et de perdre sa clientèle.

Si le client a fait une erreur, il s'en apercevra tôt ou tard; quand l'affaire sera passée, le vendeur sera à même de démontrer le fait. Le client alors sera forcé de respecter le vendeur en raison de l'attitude qu'il a prise et, d'habitude, sera prêt à reprendre ses relations d'affaires sur une2 basse plus importante qu'auparavant.

Mais si le vendeur par faiblesse prend la part du client, croyant ainsi faire preuve de politesse, il s'expose aux critiques de sa maison et de son client; car lorsque ce dernier s'apercevra plus tard, comme cela arrivera presque à coup sûr, que sa réclamation n'était pas juste, il se rendra compte que le vendeur est un être faible et que la maison qu'il représente est mal administrée.

La manière dont certains vendeurs admettent que le client doit toujours avoir raison et le marchand toujours tort est un indice soit de leur loyauté, soit de leur jugement en fait de commerce.

LES PREMIERES PIPES ANGLAISES

Quand le tabac fut introduit en Angleterre—probablement en 1586 par Ralph Lane, premier gouverneur de la Virginie, et par Sir Francis Drake—c'était un article vraiment dispendieux. Trois ans après son introduction, d'après M. Macartney dans le "Connoisseur", on le vendait à 3 shillings l'once, et à cette époque, le shilling avait à peu près six fois la puissance d'achat qu'il possède maintenant. En 1626, on payait cinq shillings pour une demi-livre de tabac. Les premières pipes anglaises étaient, en conséquence, petites, contenant à peine plus de tabac que les curieuses petites pipes dont les Japonais se servent encore de nos jours. Les premières pipes employées par la classe la plus pauvre étaient faites de coquilles de noix; cette matière fut bientôt remplacée par la terre.

Les personnes de "qualité" avaient des pipes en argent; en effet Sir Walter Raleigh qui, dit-on, fuma une pipe un peu avant de monter sur l'échauffaud, créa un scandale considérable quelques années auparavant, en fumant dans une pipe en argent, alors qu'il assistait à l'exécution de son ami, le comte d'Essex. Il existe, dans la collection Wallace, une pipe qui a appartenu, dit-on, à Sir Walter Raleigh et, bien que cela ne soit guère probable, on peut voir, d'après cette pipe, quelle était la dimension des premières pipes anglaises.

L'ENTHOUSIASME DANS LES ANNONCES

L'enthousiasme est la vie du commerce, c'est aussi le soufle qui donne de la vie aux annonces. Il faut toujours applaudir à un enthousiasme de bon aloi, non pas à ces transports violents d'hommes qui s'imaginent vainement connaître tout, mais à cet enthousiasme basé sur la confiance aux marchandises et la confiance aux personnes aptes à faire mouvoir les marchandises.

L'enthousiasme dans la publicité signifie précisément la même chose et son influence se fait sentir dans le monde entier. L'annonceur timide ne réussit jamais, celui qui s'essaye réussit quelquefois, mais l'annonceur véritablement enthousiaste atteint sûrement le but de son ambition.

C'est la connaissance des hommes et des choses, soutenue par un enthousiasme de bon aloi, qui fait le succès de l'annonceur.

Un tel enthousiasme a quelque chose de contagieux et donne aux annonces un certain caractère qui convainc ceux qui les lisent.

Une annonce réellement bien faite

n'est jamais perdue. Ses résultats immédiats peuvent vous désappointer quelquefois, mais son influence ne s'arrêtera pas simplement à la conclusion des affaires d'une semaine. Le développement continu du commerce d'un magasin peut être attribué en grande partie à une publicité bien comprise qui a semblé, pendant un certain temps, manquer son but. L'annonce faite habilement, convaincante, n'est pas oubliée, même si elle ne produit pas d'effets immédiats.

L'IMPORTANCE D'UN SYSTEME

Vous pouvez éviter la routine; mais si vous n'en mettez pas une certaine quantité dans vos affaires sous forme de système, vous aurez bientôt l'occasion d'être désappointé.

Aucune affaire ne peut réussir sans système. Certains marchands échouent parce qu'ils poussent leur système à l'extrême. Un problème très difficile à résoudre consiste à adopter un juste milieu. Chaque commerce doit avoir un système qui lui soit propre et doit être administré en conséquence. Il ne faut pas négliger les détails. Ils représentent la base de tous les systèmes. Une partie quelconque de votre système doit s'appliquer à la solution des cas imprévus.

Chaque transaction signifie une mise à l'épreuve d'une certaine partie de votre système, et l'exécution bien faite ou mal faite de la transaction décide de la valeur de ce système. Chaque fois qu'il se présente de nouvelles conditions que votre système n'a pas prévues, injectez plus de système dans vos affaires. Ne permettez pas que ces conditions se présentent une seconde fois sans que vous y ayez pourvu.

Un système convenablement organisé vise à alléger les devoirs du gérant de telle sorte qu'il ne soit pas nécessaire de le consulter au sujet de détails insignifiants. Chaque employé à qui une certaine partie des affaires est confiée doit à son tour diviser son travail de manière à n'être pas accablé par un labeur non nécessaire. Chacun doit avoir sa partie et jouer son rôle.

Quand les conditions des affaires nécessitent un travail supplémentaire ou surchargent un département, créez un nouveau département, si nécessaire, ou divisez le travail de manière à éliminer le mal. De même, il peut arriver qu'il n'y ait pas assez de travail pour occuper tous les départements. Dans ce cas réunissez plusieurs départements en un seul. Un système bien règlementé n'admet pas que des employés restent inoccupés. Il y a toujours quelque travail à faire, au bureau, dans la manufacture ou dans le magasin.

Le propriétaire d'un certain établissement remarquant un jour un commis inoccupé, lui demanda ce qu'il faisait. "Je réfléchis", répondit celui-ci. "Nous ne vous employons pas uniquement pour réfléchir", dit le marchand; "trouvez à occuper vos mains aussi bien que votre esprit". L'homme ou la femme qui travaille sans penser ou qui pense sans travailler, ne devrait pas trouver place dans votre établissement. Un employé doit faire les deux.

La vente d'un sac de café demande autant de réflexion que le travail d'un "typewriter". Toutes les opérations commerciales demandent une certaine proportion de travail et de réflexion. Un peu plus de réflexion peut diminuer votre labeur—un peu plus de travail manuel peut dégager votre esprit. Votre système doit décider de la proportion à employer dans chaque occasion.

L'homme qui tolère le gaspillage du temps ou du travail néglige une partie des plus importantes de son système. Le succès financier de nos grands établissements d'empaquetage est basé sur un principe unique—l'utilisation de chaque parcelle de matière première.

Toutes les grandes fortunes ont pour base le système. Le système est la loi qui régit votre commerce. La prospérité ou l'insuccès de vos affaires dépendent du système. C'est à vous à souder ensemble tous les anneaux de ce système pour en empêcher la destruction. Un anneau faible cause un effort inutile sur tous les autres, ceux-ci à leur tour affaiblissent le tout.

Encouragez vos employés à vous aider à perfectionner votre système et récompensez-les des suggestions acceptables qu'ils peuvent vous faire.

Un des plus grands établissements de détail au monde offre continuellement un dollar pour chaque suggestion qu'il accepte de ses employés et son commerce est reconnu comme le mieux systématisé qui existe.

LES JOURNAUX DU COMMERCE DES TABACS

Le "Trade Press List", de Boston, donne une nomenclature des journaux commerciaux classifiés sous la rubrique "Cigars et Tabacs". La liste comprend 43 noms.

Les 43 journaux consacrés au commerce du Tabac sous toutes ses formes se répartissent ainsi par pays:

Etats-Unis	12
Grande-Bretagne	6
Allemagne	8
Hollande	4
Canada	2
Cuba	2
Japon	2
Rép.-Argentine	1
Australie	1
Belgique	1
France	1
Italie	1
Espagne	1
Suisse	1

LES ESCOMPTES

Combien de marchands se rendent-ils compte de la valeur qu'ont pour eux les escomptes qu'ils peuvent obtenir sur leurs achats? Ces escomptes peuvent peut-être n'être pas considérables sur chaque achat, mais, à la fin de l'année, ils représentent une forte somme d'argent qui vaut la peine qu'on l'empoche. En outre de l'avantage qu'il y a à obtenir ces escomptes, le prompt paiement de vos factures vous place sur un bon pied vis-à-vis du marchand de gros et, si jamais vous avez besoin de crédit, il ne vous sera pas difficile de l'obtenir; d'autre part, si vous avez l'habitude de laisser vos comptes courir aussi longtemps que possible, cela ne parle pas en faveur de votre compréhension des affaires ou de votre prospérité financière, dit "St. Paul Trade Journal".

Payez toujours vos comptes aussitôt que possible. Il vaut mieux acheter une plus petite quantité de marchandises à la fois et payer comptant en profitant ainsi d'un escompte, que d'en acheter une grande quantité à crédit. Le marchand qui obtient des escomptes sur ses achats peut vendre à meilleur marché et en conséquence faire plus d'affaires que celui qui laisse courir son compte aussi longtemps qu'il peut et perd l'escompte.

Les marchands de gros offrent des escomptes très attrayants pour que leurs factures soient payées promptement, et les détailleurs ne devraient jamais laisser échapper les occasions qui leur sont offertes, si possible. Voici un bon argument à employer vis-à-vis de vos clients quand vous essayez de faire des affaires strictement au comptant. Dites-leur que s'ils paient comptant pour leurs achats, vous pourrez en faire autant, ce qui vous permettra d'obtenir un escompte et de vendre à meilleur marché. Faites appel à leur sens des affaires; ils se rendront compte de la justesse de votre raisonnement, et vous n'aurez pas autant de difficulté à établir votre commerce sur une base de paiement au comptant.

L'AVANTAGE DE L'AMABILITE

Un jeune homme employé au département des cravates de la maison Marshall Field & Co., et qui n'était que depuis peu de temps dans cet établissement, servait un jour un client qui semblait excessivement difficile à satisfaire. L'acheteur, un beau vieillard, tournait et retournait les cravates et semblait désirer une nuance et un genre quelconques, sauf ce qui était offert à son approbation. Le vendeur étalait patiemment un assortiment varié de marchandises, nouant adroitement les cravates et les montrant pour faire ressortir l'effet et le brillant du satin ou de la soie, cherchant dans les boîtes les nuances désirées; et, malgré les manières quelque peu critiques

du client, en un aucun moment le sourire ne quitta son visage, jamais il n'eut un mouvement de mauvaise humeur. A la fin, l'acheteur choisit une demi-douzaine de cravates et le commis, crayon à la main, lui posa la question habituelle :

"Comptant ou à crédit?"

"A crédit", répliqua l'homme aux cheveux gris.

"Votre nom, s'il vous plaît?"

"Marshall Field'.

Le nouveau vendeur fut saisi d'étonnement, et il ne sait probablement pas aujourd'hui que l'avancement qu'il eut dans la suite est dû à sa politesse et à ses efforts patients pour servir son patron et satisfaire son client, lesquels, dans ce cas, ne faisaient, bien entendu, qu'une seule et même personne.

Nous appelons l'attention de nos lecteurs sur les cigares fabriqués par la Sherbrooke Cigar Co., Ltd. On trouve du reste les excellents cigares Royal Sport, ligne à 10 cts, le "Hogen Mogen", ligne à 5 cts, chez tous les meilleurs hôteliers et tobacconistes de notre Province.

M. J. Denis Gauthier, qui représente la Sherbrooke Cigar Co., Ltd., dans les districts de la Saskatchewan et de Prince Albert rapporte des ventes toujours croissantes dans les cigares "Royal Sport" et "Hogen-Mogen".

MM. L. Chaput, Fils et Cie viennent de se rendre acquéreurs d'un lot de 250,000 cigares provenant de la liquidation de la Jos. Tassé Co., Ltd.

Ces cigares sont de qualité supérieure et en parfait état. Il y a là une superbe occasion pour les épiciers de se procurer à des prix très avantageux, des cigares des marques bien connues "Frisco", "Earl of Minto", "Flor de Mendega", etc., etc.

PERSONNEL

—M. H. A. Clark, représentant la Sherbrooke Cigar Co., Ltd., voyage actuellement dans les Cantons de l'Est ainsi que dans la Vallée de l'Ottawa.

REVUE GENERALE

Durant son récent voyage à Sherbrooke, le représentant de "Liqueurs et Tabacs" a eu l'avantage de recontrer M. M. Darche, le gérant et M. W. J. McManus, le secrétaire de la Sherbrooke Cigar Co., Limited.

Ces messieurs se sont déclarés très satisfaits de la situation actuelle. La vente de leurs cigares a augmenté de la façon la plus satisfaisante, non seulement dans la Province de Québec et les Provinces Maritimes, mais encore dans l'Ontario et dans le Nord-Ouest, ce qui fait que les cigares "Royal Sport" et "Hogen-Mogen" sont ceux des marques les plus populaires que l'on puisse trouver dans toute l'étendue du Dominion.

LECON DONNEE A UN CHEF D'ETABLISSEMENT

"Travaillez avec ardeur et ne soyez pas nerveux", telle fut la dernière recommandation de mon patron, lorsque je partis pour mon premier voyage en qualité de voyageur de commerce, raconte un commis voyageur dans un journal américain. Mon premier objectif était Détroit; arrivé là, j'en parcourus les rues le lendemain matin et travaillai jusqu'au soir, mais je n'obtins qu'une commande d'un char pour le travail de ma journée.

La deuxième journée tirait à sa fin, quand j'ouvris la porte de la salle de réception d'un des plus grands établissements de la ville. Personne n'était là et je me tenais tantôt sur un pied, tantôt sur l'autre, redoutant une entrevue avec des gens que craignaient tous nos commis voyageurs. La porte s'ouvrit, un homme de six pieds prit ma carte et m'examina de la tête aux pieds.

"Je désirerais voir M. Smith ou son gérant", dis-je.

"Ils sont trop occupés pour vous recevoir", et il se tourna pour ouvrir la porte. Je commençais à me désespérer.

"Et son commis principal, est-il aussi trop occupé?"

"Oui!" vociféra-t-il". Ils sont tous trop occupés; nous n'avons besoin de rien".

Alors, sur un ton tout aussi élevé que celui quil avait pris, je lui répondis:

"Monsieur, je ne sais pas qui vous êtes, ni quelle position vous pouvez avoir dans cette compagnie; mais je crois que, si M. Smith savait qu'il a à son emploi un homme de votre calibre, il vous congédierait; car je le crois trop homme d'affaires pour ne pas écouter toute proposition qui peut lui être faite".

Un vague sourire voltigea sur ses lèvres, et il me répondit:

"Entrez; je suis M. Smith".

Je lui vendis vingt-cinq chars et gagnai son amitié. Plus tard, Smith et moi avons souvent ri de la leçon que je lui avais donnée.

N'IMITEZ PAS L'ECRITURE DES AUTRES

Un correspondant du "Denver News" raconte comment il a été congédié d'une position, pour une chose qu'il considérait comme un devoir et non comme une faute, et comment le patron n'était pas à blâmer pour cela:

"J'étais le premier commis du surintendant dans un grand établissement manufacturier et, en cette qualité, j'avais souvent l'occasion de signer du nom de mon patron des lettres et autres papiers, mais non pas des chèques. Mon écriture était semblable à celle de mon patron, mais pouvait être distinguée de la sienne. Inconsciemment, toutefois, mon écriture vint à ressembler à la sienne de plus en plus, et j'eus l'idée de perfectionner cette similitude de nos deux écritures ; en signant des lettres de son nom, je faisais la signature aussi semblable que possible à la sienne. La seule pensée que j'avais en faisant cela était que mon patron me complimenterait de mon habileté. J'eus bientôt l'occasion de penser différemment.

"Un jour, tard dans l'après-midi, je signai une lettre importante que mon patron avait dictée et avait placée sur son bureau, pour être examinée par lui le lendemain matin. Après qu'il l'eut examinée, il pressa deux fois le bouton de la sonnette et j'entrai dans son bureau "Avez-vous signé cette lettre? dit-il, ou est-ce moi qui l'ai signée?" Je répondis avec un certain sentiment d'orgueil que c'était moi qui l'avais signée. "C'est bon, répondit-il, je ne désire pas avoir à mon emploi quelqu'un qui imite si bien ma signature que je ne puisse pas savoir qui l'a faite."

"Mon patron me donna une excellente lettre de recommandation et m'aida de toutes façons à me trouver une autre situation. A cette époque, je pensais qu'il m'avait traité injustement, mais j'ai vu depuis qu'il avait eu raison. Son nom sur un chèque ou sur un titre était bon pour des milliers de dollars. A cette époque, je n'avais aucune idée de mal faire, mais la nature humaine est faible et je pense maintenant que mon patron a bien fait d'éloigner ce qui aurait pu être une tentation pour moi et une perte pour lui. Il est maintenant un de mes meilleurs amis."

CE QU'IL FAUT LIRE

Au lieu de lire à l'excès des écrits de peu de valeur, le marchand devrait adopter un bon journal consacré aux intérêts de son commerce, un journal qui lui vienne en aide, qui le renseigne, qui le guide, qui soit pour lui un philosophe et un ami. Quand vous avez pris l'habitude de lire un journal de ce genre, vous n'avez aucun désir d'en lire d'autres à nouvelles sensationnelles; vous avez plutôt le désir de lire des écrits d'un ordre élevé—des écrits qui tendent à former des hommes d'affaires d'un type supérieur—des hommes qui font leur marque et qui semblent éclipser leurs voisins moins réfléchis et qui ne réussissent jamais à rien.

La Grande-Bretagne ne produit pas de tabac, mais importe, principalement des Etats-Unis, tout le tabac dont elle a besoin. Les droits sont très élevés, le taux par livre étant cinq fois plus fort qu'aux Etats-Unis; aussi, bien que la consommation par tête en Grande-Bretagne soit relativement faible, 1.95 contre 5.4 livres aux Etats-Unis, le revenu total produit par le tabac est presque aussi élevé en Grande-Bretagne qu'aux Etats-Unis.

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

THE AMERICAN TOBACCO CO. OF CANADA

Cigarettes.	Par mille
Richmond Straith Cut No 1, 10s.	12.00
Pet, 1/10..	12.00
Sweet Caporal, en boîtes de 10....	8.50
Athlete, boîtes de 10 ou pqts 10s	8.50
Old Judge, en boîtes de 10s..	8.50
Majestic, 20s..	8.25
New Light, [tout tabac] 10s..	8.50
Sub Rosa [tout tabac]	8.50
Derby en pqts de 6 [600] 3.93; 10s	6.55
Old Gold, 6's (600) 3.78; 1/10s... ..	6.30
Prince, 7, [700] 4.02; 10s..	6.75
Sweet Sixteen, pqts, 7s, 4.02; 10s.	5.75
Murad, Turques, bouts en papier	12.00
Mogul, Turques, bouts en papier ou en liège	12.00
Mogul Magnums, bouts en papier.	16.00
Dardanelles [Turques] bouts en papier 12.25, en liège ou argent.	12.50
Yildiz [Turques] Bouts en or, 10s.	15.00
Yildiz Magnums, Bouts en papier, en liège ou en or, 10s. et 100s.	20.00
Virginia Brights, bte de 600, 3.50 .	5.83
High Admiral, 10s....	7.00
Gloria, 7s [700] 4.02; 10s..	5.75
Guinea Gold..	12.00
Otto de Rose, 10s..	12.50
Tabacs à cigarettes.	**La lb.**
B. C. No 1, pqts, 1/12, btes 5 lbs..	1.00
Puritan, pqts, 1/12s, btes 5 lbs.. ..	1.00
Athlete, boîtes ou paquets, 1/12s, boîtes 5 lbs.....	.90
Derby, en tins, ¼s....	.95
Vanity Fair, pqts, 1/8s, btes 5 lbs.	1.20
Sultana, pqts, 1/12s, btes 5 lbs...	1.00
" ½ & 1 lb, pqts, btes 5 lbs.	.96
Gloria, pqts, 1/12s, btes 5 lbs.. ..	1.00
Southern Straight Cut, paquets, 1/12s, btes 5 lbs....	.85
Old Judge, pqts, 1/9s, btes 5 lbs.	1.45
Sweet Caporal, pqts 1/13s, btes 2 lbs.....	1.15
Houde's Straight Cut No 1, pqts, 1/12s, boîtes 5 lbs....	1.00
Dufferin, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Le Caporal, pqts, 1/12s, btes 5 lbs	1.00
Harem [Turque], pqts, 1/16s, btes 5 lbs....	1.35
Kiosk [Turque], paquets, 1/16.. ..	1.92
Tabacs coupés à fumer.	
Old Chum —	**La lb.**
En tins, 1/6s....	1.00
En tins, ½ lb.....	.85
En tins, 1 lb...	.85
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs....	.85
En sacs, 1/5s, btes 5 lbs..	.97
Puritan Cut Plug —	
Pqts, 1/11s, boîtes 5 lbs..	.85
En tins, ½ et ¼ lbs.	.85
En tins, 1/5s....	.93
En tins, 1 lb..	.83
Full Dress —	
En tins, 1/5 et 1/2 lbs..	.95
Meerschaum —	
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs..	.82
En tins, 1/2 lb....	.84
En sacs 1/5 btes 5 lbs . . .	.92
Ritchie's Smoking Mixture.	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
En tins, 1/4 lb..	.95
Ritchie's Cut Plug —	
Pqts, 1/16s et 1/9s, btes 5 lbs..	.71
Cut Cavendish —	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
Durham —	
En sacs, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
En sacs, 1/6s, btes 5 lbs..	1.00
En drums, 1 lb....	1.00
Virginity — drums, 1 lb...	1.25
Unique —	
Pqts, 1/15s, boîtes 5 lbs..	.65
Pqts, 1 lb, boîtes 5 lbs..	.61
Pqts, 1/2 lb., boîtes 5 lbs..	.60
Lord Stanley — tins, 1/2 lb..	1.05
Hand Cut Virginia — tins, 1/4 lb..	1.00
Duke's Mixture —	
Pqts, 1/10 lb, cartoons 2 lb.. ..	.82
Perique Mixture —	
En tins, 1 lb. et 1/2 lb....	1.15
Athlete Smoking Mixture —	
1/2 and 1/4 lb. tins....	1.35
Pure Perique —	
1/4 & 1/2 lb. tins & 1 lb. pcks.	1.75
St. Leger — 1/2 & 1/4 lb. tins & 1/10 sacs....	1.20
P. X X X —	
1 lb. tins....	.95
1/2 lb. tins....	1.00
1/5 tins....	1.00
Handy Cut Plug —	
1/5 pouches, 5 lbs boxes.	.90
1/2 lb. jars..	.90
Old Virginia —	
1 lb. tins....	.78
1/2 lb. tins....	.80
1-16 & 1-9 pcks, 5 lb. boxes.... ..	.72
1 lb. & ½ lb. pcks, 5 lb. boxes..	.72
Morning Dew Flake Cut —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes..	.82
1-6 tins....	1.00
½ lb. tins....	.94
1-5 bags....	.88
Blue Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes.	.83
Favorite — ½ lb. tins....	.69
Champaign Cut Plug —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
Khaki —	
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
Red Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.83
Sweet Bouquet —	
¼ lb. tins....	1.36
½ lb. tins....	1.25
Maryland —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.78
¼ lb. tins....	.78
Gold Star —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
M. P. [Perique Mixture].	
1-11 & 1-5 pcks, 5 lb. boxes.. ..	.88
Houde's Celebrated Mixture —	
1-8 tins....	1.35
Gold Crest Mixture —	
¼ & ½ lb. tins....	1.35
Gold Dust —	
1-10 bags, 5 lb. boxes....	.88
1-12 bags, 5 lb. boxes....	.90
A. T. C. Mixture à fumer —	
En tins, 1/4 lb.	1.40
En tins, 1-8 lb.	1.45
Social Mixture	
Pqts 1-10 btes 5 lbs	.75
En tins, 1-2 lb.	.75
Seal of North Carolina —	
En tins de ⅛ et ¼ lbs....	1.05
En sacs, 1-6 s, btes 5 lbs... ..	1.05
1/12, 1/8 & 1/4s, pqts, btes 5 lbs	.95
Old Gold —	
1/12s et 1/8s, pqts, btes 5 lbs..	.95
En tins, ⅛s....	1.05
Pqts, ¼s, btes 6 lbs.	.95
En jares, ½ lb....	1.05

Tabacs Ogden	La lb.
Beeswing —	
Tins décorées, 1s	1.10
½ lb. tins, 4 lb. cartoons. . .	1.15
¼ lb. tins, 4 lb. cartoons . .	1.18
1-8 pcks. 1 lb. cartoons . . .	1.18
1-16 pcks. 1 lb. cartoons. . .	1.25
Ogden's Navy Mixture —	
1-8 & 1-4 lb. tins, 5 lb. cartoons.	1.26
Turret Navy Cut —	
¼ lb. tins, 5 lb. cartoons.	
'Mild	1.36
Medium	1.22
Full	1.22
1-8 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.40
Medium	1.26
Full	1.26
1-16 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.50
Medium	1.32
Full	1.32
Tabacs américains à fumer	**La lb.**
Pride of Virginia —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons .	1.30
Old English Curve Cut —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons.	1.35
Bull Durham —	
1-10 sacs, 1-25; 1-16 sacs, in 5 lb. cartoons..	1.25
A. T. C. Navy Cut —	
1-5 lb. tins, 2 lb. cartoons.... ..	
[Mild Medium or Full Strength]	1.32
Duke's Mixture —	
1-10 bags, 5 lbs. cartoons . .	1.08
Richmond Gem Curly Cut —	
1-8 pcks., 5 lbs. cartoons	1.43
1-4 pcks., 2 lbs. cartoons . . .	1.60
Veteran —	
1-6 pcks., 5 lb. cartoons....	1.05
Honest —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Ivanhoe —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Rose Leaf [Fine Cut Chewing] —	
1 lb. pcks., 5 lb. drums . . .	1.22
Tabacs américains à chiquer plugs	
Battle Ax — 12 lbs caddies . .	.86
Piper Heidsieck—10 lbs caddies	1.20
Piper Heidsieck—7 lbs. caddies.	1.15
Horseshoe — 12 lbs. caddies . .	.99

THE EMPIRE TOBACCO COMPANY.

Tabacs à chiquer.	
Bobs, 6s, cads 20 lbs., ½ cads 12 lbs.	45
Bobs, 12s, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs.	45
Bobs, 10 oz. bars, 6½ cuts to lb, ½ butts, 10 lbs.	45
Currency, 12 oz. bars, 12 cuts to lb, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs,	46
Currency Navy, 2 x 4, 6½s to lb, ½ butts, 11 lbs.	46
Currency Navy, 12 to lb, ½ cads, 12 lbs.	46
Old Fox, 12s, butts 24 lbs, ½ butts 12 lbs.	48
Pay Roll, 10⅔ oz. bars, 5 cuts to the bar, 7½ cuts to lb, butts 20 lbs.	56
Pay Roll, 2 x3, 7 to lb, 22 lbs. cads & 12 lbs ½ cads.	56
Pay Roll, 6⅔ oz. bars, [thin]. 7½ spaces to the lb. boxes, 5 lbs..	56
Stag, ...	45
Tabacs à fumer.	
Empire, 3s., 5s., 10s.	36
Rosebud, 11½ oz. bars, 7 cuts to lb butts, 20 lbs., boxes, 5 lbs.	51
Amber, 8s, and 3s....	60
Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 17 lbs, butts.. ..	50

Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 8 1-2 lbs. 1-2 Butts	50
Hudson, 8s cads, 20 lbs.	53
Pacific, 8s cads, 20 lbs.	53

JOSEPH COTE, QUEBEC.

Cigares	Le mille
Three Little Champions for 5c. ..1/ 5....	12.50
Côté's Fine Cheroots. . 1/10....	15.00
Quebec Queen..1/20....	15.00
V. H. C.....1/20....	25.00
My Best....1/20....	25.00
Doctor Faust....1/20....	28.00
Doctor Faust . . . ...1/40....	30.00
St-Louis [union]..1/20....	33.00
Martin [union]..1/20....	35.00
Havana Seconds ..1/20....	35.00
Champlain ..1/20....	35.00
V. C. [Union]..1/20....	36.00
Martha [union]..1/20....	55.00
El Sergeant Premium . . 1/40....	55.00
El Sergeant R. V. C.. ..1/10....	$60.00
J.C. Cl. Havane, Puritanos 1/20....	75.00

Tabacs Canadiens en feuilles

Balles de 25 et 50 lbs.

Connecticut B. .25 et 50	1905	0.14	0.15
Grand Havane B 25 et 50	1902	0.14	0.15
Parfum d'Italie A.	1905	0.30	0.32
Petit Canadien	1904	0.25	0.27
Petite Plug 1-6	1905	0.10	0.12
Quesnel A. 25	1905	0.35	0.37
Quesnel A. M.	1905	0.35	0.38
Rôle No 40, 1-4	1905	0.32	0.34
Rouge A.	1905	0.20	0.22
Rouge G.	1900	0.18	0.20
Rouge Quesnel A.	1904	0.25	0.27
Spanish	1904	0.16	0.18
Spread Leaf	1905	0.15	0.16
S. Nouveau	1905	0.15	0.17
Petit Havane		0.20	0.22
S. Vieux	1904-1905	0.18	0.20
Turc aromatique	1905	0.30	0.32

Tabac coupé canadien.

Petit Havane, 1/3 boîtes 10 lbs..	48
Petit Havane, 1-12, 1-6 boîtes 10 lbs.	48
Quesnel, 1/9, boîtes 5 lbs.	65
Quesnel, 1/4, boîtes 10 lbs.	60
Quesnel, 1/2, quantité à volonté.. ..	60
Côté's choice mixture, 1/4 tin..	**75**
Côté's choice mixture, 1/2 tin..	70
Côté's choice mixture, 1 lb..	65

Tabac en poudre: Rose, 32 cts.; Rose et Fève, 36 cts.; Fève, 32 cts.: Rose Extra, 38 cts.; Râpé, $1.25; Maccaba, 47 cts.; Scotch, 47 cts.; Merise, 32c.

F. X. ST-CHARLES & CIE, MONTREAL

Tabacs de la Régie française.

Paquet papier gris	40 Gr.	.12
Paquet papier gris	100 Gr.	.36
Paquet papier jaune..	40 Gr.	.16
Paquet papier jaune..	50 Gr.	.17

Tabac à priser.

Poudre ordinaire..	200 Gr.	1.25
Poudre ordinaire..	500 Gr.	1.25

QU'EST-CE QUE LE CREDIT ?

Le mot crédit est le nom donné à cette confiance qu'on accorde à certaines personnes, à cause de leur caractère et de leurs ressources. Le crédit est une estimation ou une opinion de la capacité des personnes et de leur intention d'observer les contrats qu'elles font en affaires. C'est l'échange d'argent, de marchandises ou d'autres choses ayant de la valeur, sur promesse de paiement futur.

Le crédit en lui-même ne rapporte rien; en conséquence, c'est l'opposé de l'argent avec lequel on paie les dettes. L'homme qui paie argent comptant se sert du profit déjà accru; celui qui achète à crédit anticipe sur les profits de l'avenir. Le crédit, c'est la confiance: confiance dans l'intégrité et la capacité du client, confiance dans la communauté dans laquelle il fait affaires, confiance dans le pays et la province où il vit et enfin, confiance dans sa force pour diriger son commerce et dans ses ressources. Sans tout cela, il n'y aurait pas de crédit. Le crédit est basé largement sur les ressources tangibles ou sur l'actif, et je crois que l'époque arrivera bientôt où il n'y aura pas d'autre base d'estimation d'un homme que son caractère et ce que ce caractère accomplit. L'argent a eu son temps, et à partir de maintenant, il placera son possesseur en pleine lumière, quant aux moyens qu'il a employés pour l'accumuler.

L'argent n'est pas tout dans ce monde. Qui voyez-vous à la tête des églises, des écoles, des universités, etc.? Ce ne sont pas des hommes riches; ce sont des hommes de caractère. Je me rappelle la mort d'un homme riche qui vivait dans une petite ville peu éloignée de celle que j'habitais. Il vivait seul, et sans ses parents, il serait mort seul. Il était honnête et juste en affaires, mais que pouvait faire au monde sa vie ou sa mort? Quelle aide avait-il donnée aux malheureux? Quelles charités avait-il accomplies? Quelque temps après lui, son employé mourut aussi; il avait travaillé pendant des années avec un faible salaire. Ce dernier n'avait-il rien fait pour la communauté? Les maisons d'affaires fermèrent leurs portes, le jour de ses funérailles; tous ceux qui suivirent son deuil remplissaient la maison, la cour et la rue. La communauté avait perdu un ami. Toute sa vie, il avait rendu service à d'autres; il n'avait pas d'argent, mais il avait ce que l'argent ne peut pas acheter—du caractère, et en réalité, la communauté avait besoin de lui plus que de l'autre.

Les affaires des commerçants en général se font à crédit et je crois que la plupart des faillites peuvent être dues au manque de soins et à l'abus du crédit. Quand on examine la liste des faillites, on trouve qu'elles sont dues aux causes suivantes: incompétence, manque de capital, négligence dans les affaires, dépenses personnelles extravagantes, spéculations, crédit accordé peu sagement et fraude. D'un autre côté il y a des causes de faillites que ne peut contrôler le commerçant malheureux.

Comme on peut le remarquer, huit de ces causes de faillite sont attribuables au marchand lui-même, ce qui tend à prouver que plus des trois-quarts de toutes les faillites qui se produisent sont dues aux fautes commises par les faillis. Un homme peut venir dans votre ville, avec, disons $500, dont les deux tiers pourraient servir à un premier paiement sur un quart, la moitié ou un terrain complet. Il peut acheter de la machinerie, etc., et le premier paiement absorberait ce qui lui resterait en argent sonnant. Cet homme doit se maintenir pendant les premières années. Quelque marchand général, dans le désir d'acquérir un nouveau client, accorde à cet homme du crédit sans faire de recherches convenables à ce sujet. Ceux qui ont vendu la machinerie, le terrain sont en sûreté, car ils ont une sécurité sur ce terrain, sur cette machinerie. Qu'a le marchand pour le mettre en sécurité? Rien. Si la récolte de l'année est bonne et si le fermier est un homme ayant du caractère, il a une chance de réduire son compte de deux cents à peut-être cent dollars. Pendant ce temps, le compte augmente toujours. Ce genre d'affaires est désigné sous le nom de mauvaise administration, et si le marchand a beaucoup de comptes de ce genre, faut-il s'étonner qu'il soit forcé de faire faillite, tandis que d'autres perdent des escomptes qui devraient leur appartenir? L'organisation est le seul remède à cela.

L'IMPORTANCE DE LA REPUTATION

Le magasin qui s'est acquis la réputation d'employer de bonnes méthodes d'affaires, de vendre des marchandises de bonne qualité et de donner une attention stricte aux besoins des clients est sûr de retenir le public et de réussir, même aux époques de morte saison.

La confiance accordée n'est pas retirée sans de bonnes raisons, dit "Commercial Bulletin". Par conséquent si vous avez eu la bonne fortune de vous attirer la confiance de votre clientèle, efforcez-vous de la conserver.

Comment avez-vous fait pour acquérir cette confiance? Vous êtes-vous rendu agréable, avez-vous pris soin de vos clients, toujours prêt à redresser un tort réel ou imaginaire et vous en tenant d'une manière inébranlable à votre parole et à votre travail? Avez-vous vendu à vos clients les marchandises qu'ils demandaient en maintenant la qualité ? Vous êtes-vous contenté d'un profit raisonnable sur toutes vos ventes, sans faire de gros gains sur aucune?

Les mêmes conditions qui vous ont aidé à établir votre réputation commerciale vous donneront l'aide la plus efficace pour conserver votre clientèle, bien que vous soyez obligé de vous conformer aux circonstances, aux changements qui se produisent et de vous tenir en tête de vos concurrents.

La clientèle vaut qu'on s'occupe d'elle.

L'INCOMPÉTENCE

Dans la Préparation et la Pauvre Qualité,

Sont les causes principales du préjugé attaché au Tabac Canadien en Feuilles, et surtout en Monottes. Si tous les Fabricants apportaient le soin voulu dans la préparation, ce préjugé disparaîtrait bientôt.

La Maison JOS. GÔTÉ

Place actuellement sur le marché, les tabacs suivants en Monottes de ¼ lb et ½ lb :

TABAC ROUGE, PETIT HAVANE, QUESNEL, PETIT CANADIEN, ROUGE QUESNEL, PARFUM D'ITALIE, S. VIEUX, S. NOUVEAU, ETC., ETC.

Portant la Marque : ♣ ♣ ♣ Tous ces tabacs sont garantis de qualité supérieure.

Ayant quinze années d'expérience dans cette ligne, la Maison JOS. COTÉ est en mesure de donner satisfaction au fumeur le plus difficile. Des échantillons de ces différentes marques seront envoyés sur demande, dans toutes les parties du Dominion, par Express ou par la malle, si possible, en s'adressant à

JOS. COTE

Marchand de Tabac

186-188, rue St-Paul, - - QUEBEC.

Cigarettes

"SWEET CAPORAL"

La forme la plus pure sous laquelle le tabac peut être fumé.

"LANCET."

MONTREAL
VOL. V

DECEMBRE 1906
No 12

LIQUEURS ET TABACS

LIQUORS & TOBACCOS

Quelques semaines seulement
nous séparent des Fêtes de
NOËL ET DU JOUR DE L'AN
N'oubliez pas de mettre en
stock le **FAMEUX CIGARE**

"DIXIE"

Manufacturé par
MILLER & LOCKWELL
QUEBEC.

Ce journal est publié par la "Compagnie de Publications Commerciales," Montréal.

MAISON ETABLIE EN 1827

LA MARQUE LA PLUS ANCIENNE

ROBERTSON'S

SCOTCH WHISKY

Distillerie Coleburn-Glenlivet
Elgin, Ecosse.

Malt d'Orge
Uniquement

VINS DE PORT ET SHERRIES DE FEUERHEERD

Spécialités : { PORT COMMENDADOR.
SHERRY EMPERADOR.

Port en fûts des Marques de cette Firme Renommée expédié en Bond, F. O. B., directement d'Oporto, à partir de $155.00 par Pipe de 115 gallons ; $80.00 (Hogsheads 56 gallons) ; $45.00 (Quarts 28 gallons) ; $28.00 (Octaves 14 gallons).

Les premiers et les plus forts expéditeurs au Canada de PORT et de SHERRY de Haute Qualité.

Gérant-Général pour le Canada :

HENRY O. WOOTTEN

41, rue des COMMUNES, MONTREAL.

LIQUEURS

LIQUEURS ET TABACS—Revue Mensuelle publiée par la Compagnie de Publications Commerciales (The Trades, Publishing Co'y), 25 rue Saint Gabriel, Montréal, Téléphone Main 2547, Boîte de Poste 917. Abonnement : dans tout le Canada et aux Etats-Unis $1.00, strictement payable d'avance France et Union Postale, 7.50 francs. L'abonnement est considéré comme renouvelé, à moins d'avis contraire donné au moins 15 jours avant l'expiration Il ne cessera que sur **un avis par écrit,** adressé au **bureau même** du journal. Il n'est pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages et l'année en cours ne sont pas payés.

Adresser toute communication simplement comme suit: **LIQUEURS ET TABACS, MONTREAL, Canada.**

Organe officiel de l'Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal.

Official organ of the Licensed Victuallers' Association of the City of Montreal.

VOL. V MONTREAL, DECEMBRE 1906. No 12

ASSEMBLEE GENERALE

DE

L'Association des

COMMERÇANTS LICENCIÉS

de Vins et de Liqueurs

De la Cité de Montréal,

— AU —

Monument National

MERCREDI

5 DÉCEMBRE 1906,

A 3 hrs p.m. très précises.

Pour la nomination des
Président,
Vice-Président,
Secrétaire-Trésorier,
Directeurs et Aviseurs.

T. S. V. P.

GENERAL MEETING

— OF THE —

LICENSED VICTUALLERS'

ASSOCIATION

OF MONTREAL,

— IN THE —

Monument National

WEDNESDAY

5th of December 1906,

At 3 p. m. sharp.

For the Nomination of
President,
Vice-President,
Secretary-Treasurer,
Directors and Advisors,

OVER.

Association des Commerçants Licenciés de Vins et de Liqueurs de la Cité de Montréal : : :

Incorporée en Juin 1884.

VICTOR LEMAY
Président.
L. A. LAPOINTE
Secrétaire.

DIRECTEURS
H. A. DANSEREAU,
NAZAIRE GAUTHIER,
JOS. BARITEAU,
NAP. TREMBLAY,
A. J. AYOTTE,
EUG. MASSE,

ANDREW J. DAWES.
LAWRENCE A. WILSON
E. L. ETHIER, A. BLONDIN,
Prés. Hon.

JAS. MCCARREY
Vice-Prés.
VICTOR BOUGIE,
Trésorier.

AVISEURS:
Maire H. A. EKERS,
Ech. C. ROBILLARD,
MM. THOS. KINSELLA,
H. LAPORTE,
Ex-Maire
JOS LAMARCHE,
J. ED. QUINTAL,
J. M. FORTIER,
JOS. TASSÉ,

Licensed Victuallers Association of Montreal: : : : :

Incorporated June, 1884.

Aviseurs Légaux: MM. J. L. PERRON, ET P. G. MARTINEAU.
Auditeurs: F. A. CHAGNON et MORTIMER HUSHION.

TELEPHONES: { Bell Main 4187, / Des Marchands 621

Bureau: 66 Rue St-Jacques.

Assemblée Générale

MONTREAL, le 1er Décembre 1906.

MONSIEUR, — **L'Assemblée Générale** des Membres de l'Association aura lieu mercredi, le 6 décembre 1906, à trois heures p. m., très précises au **Monument National,** No 296, Boulevard St-Laurent, Chambre No 6.

Vous êtes respectueusement prié d'y assister.

Par ordre, LE SECRÉTAIRE.

N. B.—Vous voudrez bien ne pas oublier qu'à cette assemblée, seront mis en nomination, les candidats aux charges de Président, Vice-Président, Secrétaire, Trésorier, Directeurs et Aviseurs de l'Association pour l'exercice de 1907 conformément à l'Article XIII des Règlements.

Les **nominations** devront être faites par **écrit,** proposées et secondées par des **membres en règle** avec l'Association, puis **déposées** entre les mains du **Secrétaire** avant **l'Assemblée.**

Les membres **arriérés** sont respectueusement informés que le temps pour payer leur contribution annuelle, afin de se mettre en règle **pour voter** à l'élection des officiers, **expire le 2 janvier 1907,** la veille de l'assemblée annuelle.

LE PAIEMENT DES CONTRIBUTIONS EST EXIGÉ

DERNIER AVIS.

J'ai **reçu instruction** du Bureau de Direction **d'exiger le paiement des contributions** de 1906 et des **arrérages dus à l'Association.** En conséquence, **ceux qui n'ont pas encore payé** sont priés **d'en faire parvenir le montant** au Secrétaire **aussitôt que possible.**

J'ai l'honneur d'être, Messieurs,
Votre obéissant serviteur,

Secrétaire Ass'n C. L. V. & L. C. de M.

General Meeting

MONTREAL, December 1st, 1906.

SIR.—**The General Meeting** of the Association will be held on Wednesday the 5th instant, at 3 p.m. sharp, in the **Monument National,** No. 296 St. Lawrence Street, Room No. 6.

You are respectfully requested to attend.

By order, THE SECRETARY.

N.B.—You are requested not to forget that at this meeting there will be placed in nomination candidates for all offices of the Association for 1907 in accordance with Article XIII of the By-Laws governing such procedure.

All nominations with the names of **Proposer** and **Seconder** must be placed in writing in the hands of the Secretary **before** the **Meeting** is **called** to **order. No nomination** will be accepted unless **Proposer** and **Seconder** are in **good standing.**

Members in **arrears** are respectfully informed that the time for paying annual dues, in order to be qualified **to vote** at the annual election of officers' **expires** on **January** the **2nd 1907,** the day before the annual meeting.

FEES ARE NOW DUE

LAST NOTICE

I have received instruction from the Board of directors to **collect** the **fees** of 1906 and **arrears** due to the **Association.** Consequently **those who have not yet paid** are requested to **send in the amount** to the Secretary, **as soon as possible.**

I have the honor to be, Sir,
Yours truly,

Secretary L V. Ass'n of M.

LE WHISKY

SPECIAL LIQUEUR

DE

DEWAR

Est reconnu comme le plus fin Whisky sur ce marché ou sur tout autre marché.

AUX MEMBRES

MONTRÉAL, le 1er Décembre, 1906

Messieurs,—J'ai l'honneur de vous informer que, jusqu'à cette date, les membres affiliés et les maisons d'affaires suivantes sont en règle avec l'Association pour l'année 1906, à savoir :

BRASSEURS — BREWERS

MM. Dawes & Co.
" Wm. Dow & Co.
" J. H. & R. Molson Bros.
" Canadian Breweries, Ltd.
" Montreal Brewing Co.

Agents de Brasseries—Brewery Agents.

MM. P. L. N. Beaudry, (Labatt's).
" Geo. Sorgius.
" Ferd. Paquette.
" J. G. Vinette.

Mfrs d'Eaux Gazeuses — Ærated Water Mfrs.

MM. C. Robillard & Cie.
" Goulet & frère.
" J. Christin & Cie.
" Jos. Lecompte.
" Robert Millar.
" J. E. Truesdel.
" Chas. Gurd & Co.

DIVERS — MISCELLANEOUS

MM. Chs. C. DeLorimier, fleuriste.
" Gilbert Tibert, H. de T., Beauharnois.
" R. P. Laprairie, Voyageur.
" Paul Blouin, Mch. Tailleur.
" Adolphe Lemay, Ent. P. Funèbres.
" Otto Zepf., Mch. de Bouchons.
" F. E. Fontaine, Agent de Publicité.
" C. E. Thibault, Ent. Plombier.
" Alfred Richard, Maître-Boucher.
" Thos. Burdett, Pompes à Bière, etc.
" Philias Monette, Marchand de Bois.
" L. R. Montbriand, Architecte.
" H. C. Grégoire, Verreries.
" H. Bourgie, Entrepreneur de Pompes Funèbres.
" Edm, Lafond, fleuriste.
" R. Charlebois, Md. Tailleur.

MARCHANDS — MERCHANTS

MM. L. Bécigneul, (Lake Megantic.)
" H. H. Guay, Victoriaville.
" P. Simard, St Jérôme.
" Siméon Beaudin, Valleyfield.

COMPTABLES-ACCOUNTANTS

M. Alex. Desmarteau.
" F. X. Bilodeau.

AVIS

Chaque mois vous serez avisés des maisons d'affaires additionnelles qui se seront mises en règle avec l'Association.

Les Membres Licenciés (Hôteliers et Restaurateurs) sont priés d'exiger de leurs fournisseurs les certificats d'affiliation, émis par l'Association, afin qu'ils se qualifient s'ils ne l'ont pas fait déjà.

A moins de circonstances absolues, les Membres Licenciés, dans tous les cas, ne devraient acheter que de ceux du Commerce qui sont membres en règle avec l'Association.

ORGANE OFFICIEL

Tout membre de l'Association de Montréal ou de la Fédération de la Province a droit à une copie gratuite du Journal "Liqueurs et Tabacs," et, en cas de non livraison, avis devra être donné au Secrétaire.

L. A. LAPOINTE,
Secrétaire.

TO MEMBERS

MONTREAL, December 1st, 1906

Sirs,—I have the honor to inform you that up to date the following Business Firms and affiliated members are in good standing with the Association. for the year 1906, viz :

VINS ET LIQUEURS—WINES & LIQUORS

MM. Lawrence A. Wilson Co. Limited.
" F. X. St. Charles & Cie.
" J. M. Douglas & Co, (a'ts, John Dewar & Sons, ld)
" Boivin, Wilson & Cie.
" Hudon, Hébert & Cie.
" D. Masson & Cie.
" N. Quintal & Fils.
" L. Chaput, Fils & Cie.
" H. O. Wootten, Mgr. (J. Robertson & Son, Ltd.)
" Wm. Farrell Ltd.
" Meagher Bros. Co.
" Laporte, Martin & Cie, Ltée.
" Mathieu Frères
" Motard, Fils & Sénécal.
" F. Arpin & Cie, Marieville.
" Gillespies & Co., (Agt., E. W. Parker.)
" A. E. Mallette.

DISTILLATEUR — DISTILLER

M. H. Corby.

EMBOUTEILLEURS---BOTTLERS

MM. Thos. Kinsella.
" John Bishop.
" A. H. Brown.

Extraits de Bœuf, etc.—Beef Extracts, etc.

MM. Bovril Limited—Fluid Beef.
" Colonial Fluid Beef.

Fabricants de Cigares—Cigar Manufacturers

MM. P. Chaput, (La Champagne).
" The Tucket Cigar Co. (Han ilton).
" Armand Larue.
" E. N. Cusson.
" V. Forest.
" L. O. Grothé & Cie.
" Z. Davis.
" Harris, Harkness & Co.
" Arthur Brodeur, Rep. John McGee & Sons.
" S. Davis & Sons.
" J. M. Fortier.
" Edw. Youngheart & Co.

NOTICE

Each month you will be notified of the additional Business Houses which will be in good standing with the Association.

The Licensed Members (Hotel and Restaurant keepers) are requested to ask from their furnishers, certificates of affiliation, issued by the Association, so that they may qualify themselves if they have not done so already.

Unless circumstances absolutely prevent it, License Holders, in all cases, should only purchase from those in the Trade who are Members in good standing with the Association.

OFFICIAL ORGAN

All Members of the Licensed Victuallers' Association of Montreal or the Federation of the Province are entitled to a free copy of the Newspaper "Liqueurs et Tabacs" and, in case of no delivery, notice of the fact should be given to the Secretary.

L. A. LAPOINTE,
Secretary.

Jules Robin & Cie

COGNAC

LE

COGNAC

Jules Robin & Cie,

a été le leader sur le marché canadien pendant au-delà d'un demi-siècle et entend conserver sa position . . . . . .

En vente chez tous les principaux Négociants en Vins.

JOHN HOPE & CO.,

Agents pour le Canada,

ASSEMBLEE GENERALE MENSUELLE DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES DE VINS ET LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL

Assemblée générale mensuelle des membres de l'Association, tenue le 7 novembre 1906, au Monument National.

En l'absence du président, le vice-président, M. James McCarrey occupe le fauteuil.

Sont présents : MM. L. P. Primault, Théop. Goulet, Nap. Tremblay, J. L. Patenaude, Victor Bougie, Joseph Laporte, Paul Cazelais, Wm. Dépatie, Jos. Taillon, P. Thibault, le secrétaire et plusieurs autres.

Le compte rendu de la dernière séance est lu et adopté.

Le rapport du trésorier est soumis et adopté.

Après l'expédition des affaires de routine, il est résolu de concourir dans le rapport verbal du bureau de direction, en rapport à l'adoption des amendements suggérés par l'Association de Québec.

Il est résolu d'autoriser le secrétaire à prendre les intérêts de M. L. J. Primault qui en fait présentement la demande, in re son transfert de licence.

Et l'assemblée est ajournée.

GENERAL MONTHMLY MEETING OF THE MONTREAL LICENCED VICTUALLERS' ASSOCIATION

General Monthly Meeting of the Licensed Victuallers' Association of Montreal, held on Nov. 7, 1906, at the Monument National.

The president being absent, Mr. Jas McCarrey takes the chair.

Were also present: Messrs. L. J. Primault, Théop. Goulet, Nap. Tremblay, J. L. Patenaude, Victor Bougie, Joseph Laporte, Paul Cazelais, Wm. Dépatie, Jos. Taillon, P. Thibault, the secretary and numerous others.

The treasurer's report is read and adopted.

After the despatching of the regular business, it is decided to endorse the report of the directors' meeting inasmuch as it concerns the amendments to the Licence Laws such as suggested by the Quebec Association.

It was also resolved to instruct the secretary to help Mr. L. J. Primault in the matter of his transferring his license.

The meeting then adjourns.

ASSEMBLEE DU BUREAU DE DIRECTION DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES DE VINS ET LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL.

Une assemblée du bureau de direction de l'Association, a eu lieu le 6 novembre, sous la présidence de M. Victor Lemay.

Etaient présents: MM. James McCarrey, Victor Bougie, H. A. Dansereau, Nazaire Gauthier, Joseph Bariteau, Nap. Tremblay, A. J. Ayotte, Eugène Masse et le secrétaire.

Le compte-rendu de la dernière assemblée est lu et approuvé.

Soumise et lue, une correspondance entre l'Association de Montréal et M. N. P. Bissonnette, secrétaire de l'Association de Québec, au sujet de certains amendements à la loi des licences.

Il est résolu de recommander à l'assemblée générale, le concours de cette Association aux amendements à apporter à la loi des licences, tels que proposés par l'Association de Québec.

Soumise et lue une lettre de M. Pierre Savarie d'Iberville re licence.

Soumise et lue une lettre de M. R. Beauset, demandant des recommandations au sujet de l'augmentation du revenu civique.

Il est résolu unanimement que l'Association ne désire pas se prononcer sur le sujet.

Résolu unanimement que la démission de M. J. A. Perreault soit acceptée.

M. le président annonce que le profit net au bénéfice de l'Association résultant des courses tenues au Parc De Lorimier, sous le patronage de l'Association s'élève à la somme de $53.30, et il en fait le versement.

Il est résolu, attendu qu'un certain nombre de membres sont en retard dans le paiement de leur contribution, et afin de faciliter l'entrée de ces arrérages, que le secrétaire soit autorisé à payer à M. Victor Bougie, 20 p. c. sur la perception de toute contribution maintenant due et par lui retirée. Il est aussi résolu afin d'activer l'entrée de nouveaux membres dans l'Association de lui payer 50 p. c. sur le prix de la contribution de tout nouveau membre qu'il aura enrôlé et qui sera admis.

Il est résolu que tout nouveau membre enrôlé durant les mois de novembre et décembre et payant de suite leur contribution, cette dernière devra être considérée comme couvrant l'année courante et l'année 1907.

Il est aussi résolu unanimement de donner instruction au secrétaire d'attirer l'attention des autorités du revenu sur les infractions commises par certains clubs licenciés, qui tiennent, dans leurs établissements des bars réguliers et qui vendent généralement à tout venant, et ce, contrairement à la loi.

Plusieurs comptes courants sont soumis et approuvés et l'assemblée est ajournée.

BOARD OF DIRECTORS' MEETING OF THE LICENSED VICTUALLERS' ASSOCIATION OF MONTREAL.

A meeting was held on November, 6th, 1906, Mr. V. Lemay in the chair.

Were also present: Messrs. Jas. McCarrey, V. Bougie, H. A. Dansereau, N. Gauthier, Jos. Bariteau, Nap. Tremblay, A. J. Ayotte, Eug. Masse and the secretary.

The minutes of the preceeding meeting being read and approved, letters exchanged between the Montreal Association and Mr. N. P. Bissonnette, secretary of the Quebec Association, on the subject of amendments to the License Laws are read.

It is decided to recommend at the next general meeting that the assistance of the Quebec Association be asked in the matter of amendments to the License Laws and such as suggested by the Quebec Association.

A letter from Mr. P. Savarie of Iberville re License is also read, and also one from Mr. R. Beauset asking for suggestions in the matter of increase of the civic revenues. It is unanimously resolved that the Association take no decision in the matter.

The resignation of Mr. J. A. Perrault is accepted.

The president reports that the net profit proceeds of the races, held at De Lorimier Park for the benefit of the Association amounted to $53,30 and this sum is handed over to the Association.

Owing to the fact that quite a number of members are backward in the matter of payment of fees, it is decided that the secretary be authorized to pay to Mr. V. Bougie 20 p. c. on all such collection. It is also decided, that in order to increase the membership of the Association, that 50 p. c. of the initiation fee of all new members be given to Mr. Bougie provided such new members may be enrolled by him and accepted by the Association.

It is also decided, in the matter of yearly contribution, that all new members joining during the months of November and December and who pay at once their fees be considered as having paid for the years 1906 and 1907.

It is also decided to call the attention of the revenue department to the fact that some clubs have on their premises regular bars and this in open violation of the law.

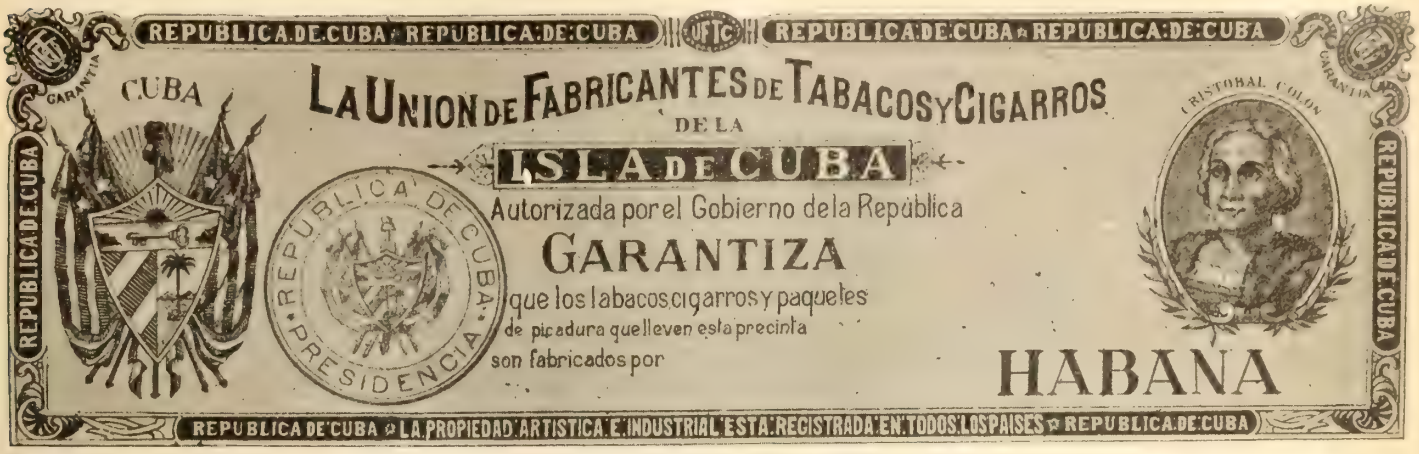
Various accounts are paid and the meeting adjourns.

ASSEMBLEE DU BUREAU DE DIRECTION DE L'ASSOCIATION DES COMMERCANTS LICENCIES DE VINS ET LIQUEURS DE LA CITE DE MONTREAL.

A une assemblée du bureau de direction, tenue le 21 novembre 1906, sous la présidence de M. Victor Lemay, étaient présents: MM. James McCarrey, Victor Bougie, Joseph Bariteau, Nap. Tremblay, Nazaire Gauthier, A. J. Ayotte, Eugène Masse et le secrétaire.

Facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent

"L'UNION DES FABRICANTS DE TABACS ET CIGARES DE L'ILE DE CUBA"



La vignette ci-dessus, est un facsimilé, grandeur naturelle, de la nouvelle ETIQUETTE, qu'avec l'autorisation du Gouvernement de la République, emploient les industriels qui constituent la société : **"Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba,"** comme preuve de la provenance des tabacs, cigares et paquets de choix fabriqués à CUBA.

Les consommateurs de ces produits, qui désirent se procurer ceux qui se fabriquent à CUBA, avec de la véritable **"FEUILLE CUBAINE,"** ne devront pas acheter d'autres tabacs, cigares, et paquets de choix, que ceux qui portent sur leur enveloppe l'ETIQUETTE ou le sceau de garantie, de **"l'Union des Fabricants de Tabacs et Cigares de l'Ile de Cuba;"** laquelle poursuivra, d'après la loi, ceux qui falsifient ou imitent, ou par tout autre moyen essayent de rendre inefficace la garantie qu'elle accorde.

COULEURS DE L'ETIQUETTE. — Elle est gravée en noir sur fond bleu pâle. Le facsimilé du sceau de la Présidence de la République est en bleu ciel.

Dans l'espace qui paraît non employé sur l'ETIQUETTE, est porté le nom du fabricant qui en fait usage.

ETABLIS EN 1819

BISQUIT'S
OLD LIQUEUR BRANDY

20 ans de fût avant l'embouteillage.

La Vieille Liqueur de Bisquit est en bouteilles portant une étiquette d'Or, une Capsule Rouge et les Bouchons sont marqués. . . . . .

Méfiez-vous des Substitution.

MARQUE DE COMMERCE

EXPEDIE PAR

Bisquit, Dubouché & Co.

JARNAC — COGNAC

SEULS AGENTS POUR LE CANADA:

WALTER R. WONHAM & SONS,

MONTREAL.

Il est proposé par M. V. Bougie, secondé par M. Naz. Gauthier, que les personnes suivantes soient admises comme membres de l'Association:

MM. Tremblay & Tétrault, hôteliers, 94 rue Centre; Hodson & Ryan, hôteliers, 180 rue Mill; Georges Barsoulou, hôtelier, 2235 rue St-Jacques; E. Baulac, hôtelier, 201 rue des Seigneurs; J. A. Girouard, hôtelier, 2 Carré Chaboillez; Tho. Séguin, hôtelier, 1001 rue St-Jacques; A. Brisebois, hôtelier, 931 rue Notre-Dame Ouest; Stanislas Corbeil, hôtelier, Sault au Récollet, P. O. Parc Amherst; John P. Murray, hôtelier, 567 rue McCord; H. Cartier, hôtelier, St-Jean, P. Q.; P. A. Daigneault, hôtelier, 465 rue St-Jacques; Papillon & Ménard, hôteliers, 358 rue Craig Est; Albert Rochon, hôtelier, 591 rue Craig Est; Jos. Tremblay, hôtelier, 1196 rue Mont-Royal, De Lorimier; A. A. Gingras, de Langevin et Cie, hôteliers, 623 rue Craig Est; J. O. DesRues, hôtelier, 507c rue St-Jacques.

Puis l'assemblée s'ajourne.

BOARD OF DIRECTORS' MEETING OF THE LICENSED VICTUALLERS' ASSOCIATION OF MONTREAL.

A directors' meeting was held on Nov. 21st, and presided over by Mr. Victor Lemay. Were also present: Messrs. Jas. McCarrey, V. Bougie, Jos. Bariteau, N. Tremblay, Naz. Gauthier, A. J. Ayotte, Eug. Masse and the secretary.

It is proposed by Mr. V. Bougie, seconded by Mr. N. Gauthier, that the following be admitted members of the Association.

Messrs. Tremblay & Tétrault, hotel keepers, 94 Centre street; Hodson & Ryan, hotel keepers, 180 Mill street; Georges Barsoulou, hotel keeper, 2235 St. James sereet; E. Baulac, hotel keeper, 201 Seigneurs street; J. A. Girouard, hotel keeper, 2 Chaboillez Square; Tho. Séguin, hotel keeper, 1001 St. James st.; A. Brisebois, hotel keeper, 931 Notre Dame street West; Stanislas Corbeil, hotel keeper, Sault au Récollet, P. O. Amherst Park; John P. Murray, hotel keeper, 567 McCord street; H. Cartier, hotel keeper, St. John, P. Q.; P. A. Daigneault, hotel keeper, 465 St. James street; Papillon & Ménard, hotel keepers, 358 Craig sereet East; Albert Rochon, hotel keeper, 591 Craig street East; Jos. Tremblay, hotel keeper, 1196 Mount Royal street, De Lorimier; A. A. Gingras de Langevin & Co., hotel keepers, 623 Craig street East; J. O. DesRues, hotel keeper, 507c St. James street.

The meeting then adjourns.

M. Fred. Alix visite actuellement les hôteliers de Montréal dans les intérêts de MM. Bernard & Laporte et prend d'excellentes commandes pour les spécialités de cette maison.

ASSOCIATION DES VOYAGEURS DE COMMERCE DU CANADA

M. E. D. Marceau, élu Président

La Dominion Commercial Travellers' Association a tenu samedi dernier une assemblée générale pour la nomination des officiers et directeurs pour le pro-

M. E. D. MARCEAU,
Elu par acclamation président de l'Association des Voyageurs de Commerce.

chain terme d'office, sous la présidence de M. Fred. L. Cains, président.

Tous les officiers sans exception ont été élus par acclamation, ce sont MM.:

E. D. Marceau, président.

M. JOHN PATERSON,
Elu par acclamation vice-président de l'Association des Voyageurs de Commerce.

John Paterson, vice-président.

Robert C. Wilkins, trésorier [réélu].

Pour directeurs, ont été mis en nomination: MM. A. J. Brown, E. E. Guilbault, J. F. McBride, T. J. Parkes, G. W. Prescott, James Robertson et S. D. Stewart.

Il y a, en conséquence, sept candidats pour les cinq directeurs à élire.

A la même assemblée il a été décidé que le banquet habituel aurait lieu et un comité spécial a été nommé pour prendre les dispositions nécessaires en vue du dit banquet.

L'Assemblée annuelle aura lieu à la Salle Karn, le 15 décembre prochain.

Le président, M. Fred. L. Cains, a fait allusion à la situation prospère de l'Association qui sera exposée dans le rapport annuel qui sera présenté le mois prochain; on constatera une forte augmentation dans le nombre des membres; on remarquera également que les décès ayant été peu nombreux les réclamations mortuaires ont été excessivement légères et qu'en conséquence la balance à reporter au compte du capital

M. ROBERT C. WILKINS,
Réélu trésorier de l'Association des Voyageurs de Commerce.

sera la plus forte qu'on ait jamais connue depuis l'existence de l'Association.

Nous félicitons bien sincèrement M. E. D. Marceau, de son élévation à la présidence de l'Association. L'an dernier, il avait été élu vice-président par acclamation.

M. E. D. Marceau est une figure bien connue du commerce; il est le président de la Cie E. D. Marceau, Limitée, une des maisons marquantes dans la ligne des thés, cafés et épices en gros.

Après avoir fait son apprentissage de cette ligne dans la grande maison de Chicago de Reid, Murdock & Co., M. E. D. Marceau qui est natif de St-Michel de Bellechasse, vint à Montréal et entra dans la maison d'épiceries en gros de MM. L. Chaput, Fils et Cie où il demeura pendant 13 années, dont les quatre dernières en qualité d'associé.

PAR DECISION ROYALE

"CANADIAN CLUB"
WHISKY.

"IMPERIAL"
WHISKY.

DISTILLÉS ET EMBOUTEILLÉS PAR

HIRAM WALKER & SONS, LIMITED.

WALKERVILLE, ONTARIO, CANADA.

ENTREPOTS :

LONDON, NEW-YORK, CHICAGO,
VILLE DE MEXICO,
VICTORIA, B. C.

AGENTS : WALTER R. WONHAM & SONS

6 RUE ST-SACRAMENT, MONTREAL.

Il y a sept ans, il a établi la maison si prospère qui, depuis près d'un an, a été formée en compagnie incorporée.

M. Marceau fait partie de la Dominion Commercial Travellers' Association depuis vingt ans, il a été directeur de cette organisation de 1892 à 1894, puis, comme nous l'avons dit plus haut, vice-président pour le terme qui va prendre fin au moment où il devra prendre le gouvernail en mains en qualité de président.

Nous croyons qu'il eût été difficile de confier ce gouvernail à des mains plus habiles et, si nous félicitons M. Marceau de l'honneur mérité que lui ont conféré les membres de l'Association, nous félicitons aussi ces derniers de leur heureux choix.

LE COGNAC

La lutte contre la fraude

On vend sous le nom de Cognac des produits très divers dans lesquels entrent des alcools d'industrie, des essences et des extraits. Depuis que le phylloxera a ravagé les vignobles charentais, il a été parfois difficile de se procurer, même à un prix raisonnable, une véritable eau-de-vie pure des Charentes. Cependant, depuis quelques années, grâce à la reconstitution des vignobles au moyen de plants réfractaires à la maladie, il est possible d'obtenir des bonnes maisons et à des prix abordables, une véritable eau-de-vie de vin des Charentes.

Grâce à la nouvelle loi passée en France pour combattre la falsification et la fraude en matière commerciale et grâce aussi aux efforts combinés du gouvernement français et des producteurs Charentais, il est permis d'espérer que bientôt le nom de Cognac ne pourra plus être appliqué qu'à l'eau-de-vie produite par la distillation du vin blanc naturel des Charentes et qu'en conséquence, l'acheteur et le consommateur auront à l'avenir des garanties qui jusqu'ici leur faisaient défaut.

Nos lecteurs liront certainement avec intérêt l'article suivant que nous reproduisons de "La Gironde", de Bordeaux qui traite au long la question du Cognac, à son état actuel.

Dans la crise qui sévit d'une façon si intense sur la viticulture française, les viticulteurs des deux Charentes occupent une situation à part. Cette situation est incontestablement plus favorable que celle des autres pays viticoles. Dès qu'ils sont récoltés, et à la fin de la fermentation, les vins blancs charentais sont transformés en cognacs, c'est-à-dire en spiritueux d'un bouquet inimitable, qu'on n'a rencontré jusqu'à ce jour en aucun pays du monde. Ces cognacs peuvent voyager en tous temps et en toutes saisons; ils ont le privilège, sans subir de soins spéciaux, de se garder indéfiniment, et gagnent au contraire des qualités jusque dans la plus extrême vieillesse, sans risque d'une altération possible, microbienne ou chimique. Si nous ajoutons que les vins blancs charentais se prêtent mal à la fraude, en ce sens qu'un vin blanc de sucre ne donne pas à la distillation d'eau-de-vie à bouquet, on comprendra pourquoi le viticulteur charentais n'a pas, pour ainsi dire, jusqu'à ce jour, connu la mévente.

Il faut que la fortune soit bien attachée à son sol pour que la réputation du cognac charentais ait résisté aux coups que lui a portés l'alcool d'industrie. Ce dernier s'est introduit depuis 1876 dans les Charentes, en venant demander à entrer comme un nouveau fils dans une famille d'où l'enfant légitime avait disparu, chassé par le phylloxéra. Mais voilà que grâce aux efforts et aux sacrifices des propriétaires terriens, les coteaux dévastés se reconstituent: l'alcool d'industrie va perdre peu à peu la place usurpée: l'eau-de-vie de vin le chasse, reconquiert sa demeure et son renom; les maisons de commerce multiplient leurs distilleries; de nombreux viticulteurs rallument les chaudières; tous vendent leurs récoltes, les premiers crus très facilement et très avantageusement, les autres, avec moins de bénéfices, mais vendent quand même; les affaires reprennent, comme on dit, et les Charentais aux idées lentes, progressives et tenaces, replantant chaque année de nouvelles vignes, vont bientôt reconstituer en entier l'antique et réputé vignoble. Nous croyons qu'ils ont raison.

Le gouvernement de la République a pris en main les intérêts et la défense des viticulteurs. Tous les ministères qui se sont succédé ont inscrit cette défense dans leur programme, et le cabinet Sarrien, par la déclaration ministérielle lue aux Chambres, prend l'engagement de porter aide à la viticulture. C'est comme conséquence de ces promesses qu'a été votée et promulguée, le 1er août 1905, la loi sur les fraudes en denrées alimentaires. Cette loi n'a pas encore été appliquée: le règlement d'administration publique n'a pas pu voir le jour encore, l'accouchement étant laborieux. Voici pourquoi: en ce qui concerne les boissons, il fallait [et la chose n'était pas commode en raison de la multiplicité des produits et du chaos d'une concurrence effrontée] définir ce qu'on entendait par bordeaux, par bourgogne, par champagne, par cognac, par armagnac.

Les ministres de l'agriculture et du commerce ont eu la prudente et sage idée, pour éclairer la commission chargée d'élaborer le règlement d'envoyer un questionnaire aux syndicats, comices, associations, chambres de commerce des pays intéressés. Ce questionnaire, rédigé avec clarté et sobriété, demande de définir le produit de la région et de proposer des moyens destinés à assurer la loyauté des échanges commerciaux.

En ce qui concerne les cognacs, rien n'est instructif comme la lecture des réponses au questionnaire envoyées par les viticulteurs charentais. On croirait lire des cahiers de 1789. Tous se plaignent douloureusement de la concurrence que fait au cognac [eau-de-vie de vin blanc naturel des Charentes] l'alcool d'industrie, et leurs doléances se résument dans cette phrase que je recueille dans la réponse d'un syndicat des plus importants de l'arrondissement de Cognac:

"Nous demandons et supplions humblement la commission et le gouvernement de faire tout ce qu'il sera possible, afin que justice soit rendue à chacun et que chaque produit se vende pour ce qu'il est réellement. Il y va de notre vie et de la vie de nos enfants. Ayant dépensé tout notre argent à reconstituer nos vignobles, nous ne pouvons plus vendre nos produits, l'alcool d'industrie en ayant pris la place et le nom".

Ces revendications, le gouvernement les entendra. L'alcool d'industrie doit disparaître totalement du commerce charentais. Il y va de la réputation, de l'honneur et de la prospérité du pays. La loi du 1er août 1905 contribuera puissamment à ce résultat. Elle ramènera dans le droit chemin les moeurs commerciales qui s'en sont détournées. On ne pourra désormais appeler cognac et vendre sous le nom de cognac que le produit de la distillation du vin blanc naturel des Charentes, cette désignation s'appliquant sous le nom de cognacs commerciaux aux mélanges d'eaux-de-vie des différents crus assemblés selon le prix et le goût de la clientèle, et dont sont exclus les alcools étrangers, les essences et les extraits.

Il importe de revenir à l'ancienne et franche pratique des vieilles maisons de commerce du pays, qui signalaient ,il y a un siècle, dans les termes suivants, l'introduction en Charentes des eaux-de-vie étrangères:

"Les négociants soussignés, faisant le commerce des eaux-de-vie de Cognac provenant des crus des ci-devant provinces de Saintonge et d'Angoumois, considérant que la réputation dont cette eau-de-vie jouit est due non seulement à sa qualité supérieure, mais à la confiance fondée sur l'opinion qu'il n'y entre point de mélange d'eau-de-vie étrangère;

"Que tout ce qui peut altérer cette confiance doit diminuer la demande de nos eaux-de-vie, en faire baisser les prix, et par là nuire au seul genre de culture dont la plus grande partie de nos terres soient susceptibles;

"Pénétrés de ces principes, nous n'avons pu voir sans indignation l'introduction au centre du pays d'une partie d'eau-de-vie d'Espagne, qui, de quelque manière qu'elle soit employée, ne peut que

Quatre Marques Célèbres

Demandées également dans les Restaurants, les Hôtels et les Epiceries ; recommandées par les médecins.

Gin Canadien Croix Rouge,
Supérieur à cause de son âge.

Dawson, le whisky préféré des connaisseurs.

Frapin, le cognac qui a eu tous les premiers prix.

Vin St-Michel, le meilleur des toniques.

Un marchand est jugé d'après la qualité des marchandises qu'il tient. Vous ne pouvez vous passer de ces quatre marques.

BOIVIN, WILSON & CIE.

520 Rue St-Paul, Montreal.

nuire à l'intérêt général et à la réputation de notre commerce;

"C'est pour écarter loin de nous tout soupçon d'avoir participé à cette introduction, ou d'être portés à l'imiter, que nous croyons devoir donner la plus grande publicité à nos sentiments sur une opération que nous regardons comme une spéculation projetée par la plus odieuse cupidité et contraire à tous les intérêts de l'honneur et du patriotisme, sacrifiés au misérable gain du moment;

"Par suite de nos principes, nous avons arrêté et nous nous sommes engagés sur notre honneur et conscience de n'acheter ni d'employer à notre su d'autres eaux-de-vie que celles qui seront prouvées être des crus des ci-devant provinces de Saintonge et d'Angoumois.

"A Cognac, le 14 mai 1791.

"Signé: Augier frères, veuve Martell, Lallemand et Cie, Arbouin et Zimmerman, Hennessy et Turner, Ranson et Delamain, Guérinet et Robin."

On ne saurait trop louer l'énergique protestation de ces honnêtes commerçants. Ce sont de semblables règles commerciales qui ont créé la réputation mondiale du cognac, et le succès financier qui les a consacrées depuis 115 ans prouve que pour réussir dans le commerce, l'honnêteté et la loyauté sont, dans tous les temps, les moyens les plus efficaces. Il ne faudrait pas objecter que le goût des consommateurs a changé. Non! Ce sont les produits qui ont changé et qui n'ont plus contenté la clientèle. Nos vignes greffées produisent le même vin que jadis, et le parfum de nos eaux-de-vie naturelles d'aujourd'hui ne le cède en rien aux parfums des cognacs d'autrefois. Il importe donc que le commerce qui a employé les produits étrangers modifie sa manière. Sous l'égide de la loi du 1er août 1905, la prospéritérité des Charentes doit, à l'avenir, être basée sur l'union loyale du viticulteur et du négociant. Mais si nous exigeons du négociant qu'il ne vende que des cognacs naturels, il importe que ce négociant soit assuré de trouver chez le viticulteur toute garantie de l'authenticité de ses produits.

Le rétablissement du privilège des bouilleurs de cru, c'est-à-dire la liberté possible pour le propriétaire de distiller sans contrôle, obligera celui qui ne voudra pas être soupçonné de fraude à demander le certificat d'origine, lequel certificat assurera l'authenticité à ses produits et en facilitera la vente au négociant. Ce certificat mentionnera que c'est bien le vin blanc naturel qui a été distillé; il notera, en outre, le nom du propriétaire, de la commune et du cru. Ce certificat d'origine, véritable extrait de naissance du produit, accompagnera l'eau-de-vie du chai du propriétaire, au chai du négociant, et la suivra jusqu'au consommateur par les soins de la régie, qui, après vérification et contrôle, estampillera les bouteilles et les fûts des cognacs livrés par le négociant à la consommation. Ainsi se scellera sur le terrain de l'honnêteté l'union du propriétaire et du négociant, union féconde pour l'un et pour l'autre, et favorable à la santé publique.

REELECTION DE M. J. S. N. DOUGALL

A l'assemblée trimestrielle de la Dominion Commercial Travellers' Mutual Benefit Society, qui a eu lieu au local de l'Association, samedi dernier après-midi, la nomination des officiers pour l'année suivante a eu pour résultat la réélection de M. Dougall comme président, de l'échevin Jas. Robinson comme vice-président et de M. Chas. Gurd comme trésorier.

Les cinq membres suivants ont été nommés fidéi-commissaires: R. E. Matthews, J. H. Ferns, J. W. Rousseau, J. E. Wright, et A. Birks. Ce choix ayant été unanime, la société se dispensera de la nécessité et des dépenses d'une élection entre candidats. Un vote de remerciement a été offert à M. Richard Booth, le vice-président sortant, qui a été un des membres les plus enthousiastes de l'association et qui a employé beaucoup de temps et d'énergie dans ses intérêts.

Le président, M. J. S. N. Dougall, dans ses remarques, rappela le fait que cette année, la société célébrait son 21ième anniversaire et que durant ce temps, plus de $200,000 ont été payées en indemnités, pour cause de décès. Le surplus actuel de plus de $14,000 a été plus fort que jamais; le nombre des membres est également en augmentation. La date de l'assemblée annuelle a été fixée à la veille du jour de l'assemblée annuelle de l'association mère.

Parmi les personnes qui prirent la parole à cette assemblée, étaient: MM. Alex. McA. Murphy, David Watson, Max Murdoch, Richard Booth et l'échevin Robinson.

Nouvelle marque de Whisky

La H. Corby Distillery Co., Ltd., a récemment mis sur le marché une nouvelle marque, "Corby's Old Dominion Rye Whisky". Le "Old Dominion" est en grosses bouteilles claires, qui se distinguent par une étiquette originale avec lettres blanches sur fond noir. La compagnie Corby prétend que le profit que rapporte ce whisky au détaillant est plus élevé que celui rapporté par tout autre whisky d'aussi haute qualité sur le marché. Chaque caisse contient un certificat, bon pour 25 cents en argent. La compagnie attire l'attention sur sa nouvelle liste de primes, qui prolonge jusqu'au 31 décembre 1907 le temps accordé pour le rachat des bouchons, et qui contient beaucoup de nouvelles primes.

EXPERIENCE INUTILE

Le Dr Wiley après avoir soumis pendant quelque temps un groupe de volontaires qu'on a baptisés du nom de "poison squad" à une expérience pour déterminer l'effet sur l'homme de l'usage des antiseptiques employés pour la conservation des aliments, va se livrer à de nouvelles expériences sur une nouvelle escouade.

Il ne s'agit plus cette fois d'antiseptiques.

Le Dr Wiley voudrait maintenant s'assurer si l'alcool a un effet nuisible ou non sur le corps humain.

Dès maintenant et depuis longtemps, il est un fait bien acquis, c'est qu'un usage modéré de l'alcool n'a jamais fait de mal à personne. Ce qui fait mal, c'est l'abus.

Comme nous sommes certains à l'avance que le Dr Wiley ne soumettra pas ses patients à une dure épreuve en les abreuvant d'alcool, son expérience ne pourra pas être concluante.

Ne pouvant être concluante, nous nous demandons à qui et à quoi elle pourra être utile.

LA PRODUCTION DU VIN AUX ETATS-UNIS

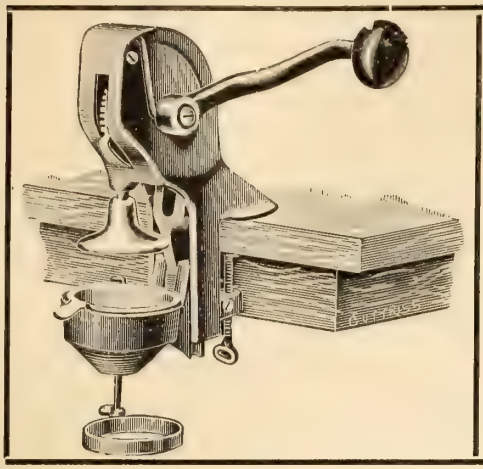
D'après l'American Wine Press, de New-York, la production du vin aux Etats-Unis serait en 1906 de 40,000,000 gallons. La récolte aurait été forte et bonne dans les Etats du Sud et de l'Est; en Californie elle serait un peu plus forte que l'année dernière, année moyenne. Dans toutes les sections de production les prix du raisin ont été plus élevés qu'ils ne l'avaient été depuis de nombreuses années.

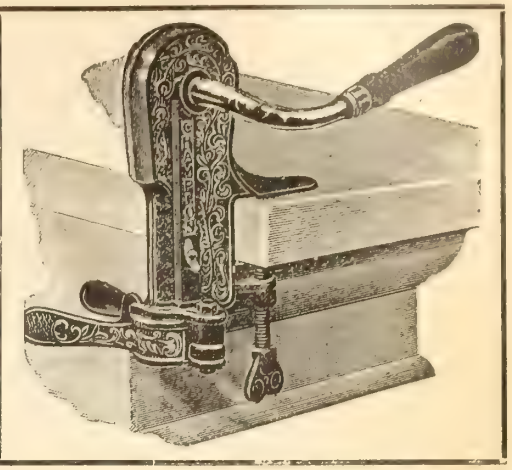
Voici comment, d'après notre confrère, se répartit la récolte:

	Gallons
Etats du Sud	1,000,000
New-York	5,000,000
Ohio	3,000,000
Missouri	1,500,000
Californie, sec	20,000,000
Californie, doux	8,000,000
Etats de l'Ouest	1,000,000
Tous autres Etats	500,000
Total	40,000,000

Le champagne G. H. Mumm Extra Dry et Selected Brut a été servi au banquet offert à l'Association Commerciale Internationale de Londres, au Grand Hôtel, à Paris, France, le 22 octobre 1906. La maison G. H. Mumm est représentée à Montréal par MM. S. B. Townsend & Co.

MM. Bernard & Laporte, nous rapportent que la demande pour les marques de whisky Ecossais **K. T. & P. & O.** de la maison Alex. Ferguson & Co., de Glasgow, va sans cesse en augmentant. Les consommateurs n'ont pas été longs à s'apercevoir de la qualité excellente de ces Scotchs.





Fournitures de Bars

FAITES AU CANADA

Pompes à Bière, Robinets et Tuyaux,
Boîtes à Serpentin et Boîtes à Glace,
Cabinets de Bar et "Workboards,"
Crachoirs, Vases à Eau Chaude, Agitateurs (Shakers),
Extracteurs de Bouchons, Compresseurs de Citrons,
Cuillères de Bar, Mesures et Entonnoirs en Cuivre.

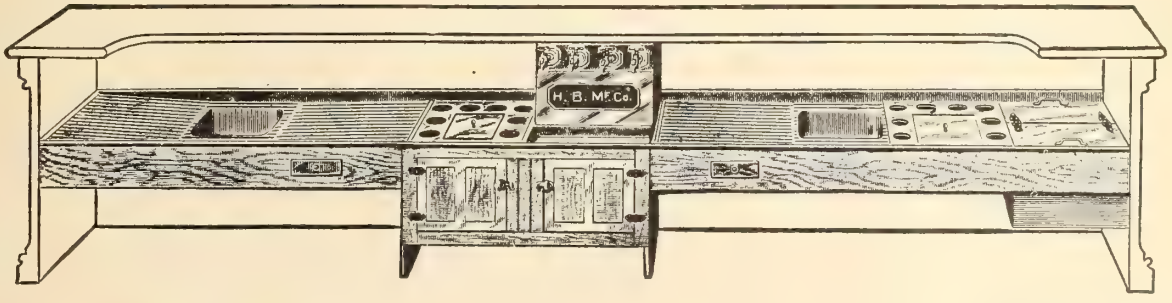
APPELEZ-NOUS POUR RÉPARATIONS.
. . DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE . .

The Hamilton Brass M'f'g Co., Ltd.

327 Rue Craig Ouest, - - Montreal.

Telephone Bell, Main 3245 - Telephone des Marchands, 774

Bureau Principal: - - HAMILTON, Ont.



UN VOYAGE EN EUROPE

Entrevue avec M. L. A. Wilson

Le représentant de "Liqueurs et Tabacs" a eu l'avantage d'avoir une entrevue avec M. Lawrence A. Wilson, qui est arrivé ces jours derniers, d'Europe où il a voyagé depuis le mois d'août. Disons tout d'abord que M. Wilson est revenu au Canada en parfaite santé et enchanté de son voyage pendant lequel il a visité la Grande-Bretagne, la France, l'Espagne, le Portugal et une partie de l'Italie

Ce qui a surtout frappé M. Wilson pendant son voyage, c'est l'état de prospérité des pays latins.

Il nous dit que lorsqu'il considérait l'activité de ces pays il s'imaginait être dans un des centres industriels importants des Etats-Unis.

M. Wilson a parcouru en automobile les pays vignobles de la France alors qu'on était en pleine saison des vendanges, aussi a-t-il pu se faire une idée exacte de la production.

Nous comettons peut être une indiscrétion en disant que M. Wilson a fait des achats très importants de vins français dans toutes les districts renommés pour leurs excellents crus; il s'est surtout attaché à la qualité des vins. M. Wilson, croyons-nous, importera en fûts les vins qu'il a achetés pendant son voyage, car il est de l'opinion des Européens qui ne tiennent aucunement compte, ni du nom des maisons de commerce qui font l'embouteillage, ni des étiquettes, mais s'en rapportent uniquement à la qualité des vins.

De cette manière le consommateur ne paie pas pour l'étiquette, mais pour la qualité du produit et peut ainsi obtenir à un prix raisonnable un vin d'excellente qualité.

Pendant son séjour en Espagne, M. Wilson s'est assuré pour le Canada l'agence de la célèbre maison Gonzales, Byass & Co., Ltd., de Jères de la Frontéra.

La photographie ci-contre représente M. L. A. Wilson au milieu des vignobles de cette importante maison qui a la réputation justement acquise d'être la première du monde dans le commerce des Sherry.

En Italie, M. Wilson a fait un séjour assez prolongé à l'Exposition de Milan dont une des grandes attractions était le Pavillon Canadien. M. Wilson nous dit que, pendant une seule journée plus de 100,000 personnes ont visité ce pavillon. Selon M. Wilson, l'exposition de Milan a eu un grand et légitime succès et a attiré beaucoup plus de monde que l'exposition de St-Louis.

En Ecosse, M. Wilson a trouvé les affaires très actives, avec une compétition intense, d'où il résulte que les whiskies destinés à l'exportation sont généralement de meilleure qualité qu'auparavant.

La question actuellement à l'ordre du jour dans le commerce des whiskies écossais, est de savoir exactement ce que l'on entend par Scotch. On voudrait voir préciser si le Scotch est le whisky de malt distillé à l'alambic à feu nu, ou bien le whisky de grain distillé au moyen de l'alambic continu.

Comme conclusion, M. Wilson nous dit qu'en Europe le Canada et les choses canadiennes éveillent le plus grand intérêt.

MM. J. M. Douglas & Co. accusent une forte augmentation dans les commandes pour les Scotchs Dewar. Jamais la demande pour le Blue Label et l'Extra Special de cette excellente marque n'a été aussi forte.

Nous appelons l'attention des hôteliers sur les excellentes liqueurs fines de la maison Gabriel Viard, de Troyes, France. Ce sont les articles favoris pour le commerce des fêtes. MM. Bernard & Laporte de Montréal en sont les agents pour le Canada et enverront des échantillons sur demande.

Parmi les travaux d'installation de bar récemment entrepris par la Hamilton Brass Mfg. Co., Ltd., de Montréal, nous citerons ceux faits au Victoria Hôtel, rue St-Jacques, Montréal, dont M. Adolphe Lapierre est le propriétaire et chez M. J. A. Aumais, propriétaire de l'hôtel situé au coin des rues St-Laurent et Ontario.

Dans ces deux établissements, deux magnifiques workboards ont été installés.

Garanti Agé de Plus de 12 ans.

QUAND votre client demande un Brandy pour boire avec des Eaux de Table— pour prendre avec du lait au moment de se coucher— et spécialement pour servir avec le café, après le diner — donnez-lui le

Brandy
3 Etoiles
de Hennessy

Esprit de haut degré et Alcool

STANDARD

(E. W. PARKER, - MONTREAL.)

Un alcool neutre et incolore, convenant à tous les usages. Garanti par le Gouvernement Canadien avoir muri en Entrepot pendant deux ans.

Agents vendeurs: GILLESPIES & CO., MONTREAL.

LA LOI DES LICENCES DE QUEBEC

Comprenant tous les amendements à date

Titre et Application

(Suite).

SECTION XXIII.

Des licences dans les localités régies par l'acte de tempérance du Canada.

LXV. Aucune licence pour la vente des liqueurs enivrantes n'est émise et ne prend effet, dans les comtés, cités, villes, villages, cantons, ou autres municipalités, dans la province de Québec, dans lesquels un règlement défendant la vente des liqueurs enivrantes en vertu de l'acte de tempérance du Canada est en vigueur, excepté les licences mentionnées dans les sous-sections 3, 4 et 8 de la section 99 du dit acte.

LXVI. Tout percepteur du revenu de la province, nommé en vertu des dispositions de la présente loi, dans les limites du district pour lequel il a été nommé, doit exercer ses pouvoirs et remplir ses devoirs, pour la mise en vigueur des dispositions de la seconde partie de l'acte de tempérance du Canada ainsi que de la présente loi en tant qu'applicables dans les limites des comtés, cités, villes, villages, cantons ou autres municipalités dans lesquels un règlement, fait en vertu des dispositions du dit acte de tempérance du Canada, est en vigueur.

LXVII. Pour autoriser et rendre légale la vente des liqueurs enivrantes dans les quantités voulues par le paragraphe 8 de la section 99 de l'acte de tempérance du Canada, il est nécessaire d'obtenir une licence de gros conformément et sujette aux dispositions de la présente loi, en tant qu'applicables.

LXVIII. La vente sans licence des liqueurs enivrantes dans les municipalités où l'acte de tempérance du Canada est en vigueur, est considérée comme une contravention aux dispositions de cette loi.

LXIX. Les droits suivants sur les licences émises conformément aux paragraphes 3, 4 et 8 de la section 99 de l'acte de tempérance du Canada sont payables au percepteur du revenu de la province avant l'octroi d'icelles, savoir:

1. Pour chaque licence de droguiste ou d'autre vendeur de liqueurs pour l'usage sacramentel, médicinal et industriel:

a. Dans les cités, deux cent piastres;

b. Dans les villes, cent soixante piastres;

c. Dans toutes les autres municipalités, cent vingt-cinq piastres;

d. Dans les territoires non organisés, cinquante piastres;

2. Pour chaque licence de gros:

a. Dans les cités, deux cent vingt-cinq piastres;

b. Dans les villes, deux cents piastres;

c. Dans toutes les autres parties de la province, cent soixante piastres.

LXX. Toute somme reçue pour droits sur les licences de droguiste ou d'autre vendeur, ou de vendeur de gros, émises dans les municipalités dans lesquelles l'acte de tempérance du Canada est en vigueur, est payée par le percepteur du revenu au trésorier de la province et forme partie du fonds consolidé du revenu.

SECTION XXIV

Des dispositions relatives à l'évaluation

LXXI. Le loyer ou la valeur annuelle déterminant le prix des licences en vertu des dispositions de l'article 64, sont pris des rôles d'évaluation alors en vigueur pour les fins municipales, sujet aux dispositions de l'article 75.

LXXII. A toute demande de licence, dont le droit est réglé par le montant du loyer ou par la valeur annuelle, il doit être annexé un certificat de l'estimation, portée au rôle d'évaluation, de la maison et de ses dépendances pour lesquelles cette licence est demandée, laquelle évaluation doit comprendre non seulement la chambre ou les chambres employées aux fins voulues par telle licence, mais aussi toutes les autres pièces dans la même maison et ses dépendances qui sont occupées par la personne munie de la licence ou qu'elle se propose d'occuper pour toutes fins quelconques, délivré par le greffier de la cité ou le secrétaire-trésorier, qui est tenu de fournir tel certificat, lorsqu'il en est requis, sous une pénalité de cinquante piastres pour chaque contravention.

Dans les cas où il n'y a aucune communication à l'intérieur entre les parties d'un édifice employées pour les fins de la licence et les parties du même édifice employées pour d'autres fins, l'évaluation ne devra comprendre que les parties de l'édifice affectées aux fins de la licence.

LXXIII. Si le certificat du secrétaire-trésorier, greffier ou trésorier de la municipalité, annexé à la demande de licence, ne contient pas le loyer réel ou la valeur annuelle véritable, et qu'il ait été obtenu sur des renseignements inexacts donnés aux évaluateurs, le requérant qui présente ce certificat est passible d'une amende de cent piastres au moins et de deux cents piastres au plus, et, à défaut de paiement, d'un emprisonnement de trois mois, et les commissaires de licences peuvent de plus en tout temps annuler la licence octroyée sur telle demande.

LXXIV. Tout cotiseur ou évaluateur contre qui il est prouvé qu'il connaît le fait que le loyer ou la valeur annuelle ont été estimés au-dessous de leur valeur réelle dans le certificat, et qu'il y a consenti, est aussi passible d'une amende de cent piastres au moins et de deux cents piastres au plus, et, à défaut de paiement, d'un emprisonnement de pas moins de trois mois ni de plus de six mois.

LXXV. Dans chaque cas où le percepteur du revenu de la province est d'opinion que l'évaluation mentionnée dans les articles 71 et 72 est trop basse, il a le droit d'évaluer les locaux ou de les faire évaluer par une personne compétente; et l'évaluation ainsi obtenue doit être soumise aux commissaires de licences, qui, après l'audition des parties et de leur preuve d'une manière sommaire, donneront une décision; cette décision est finale et non susceptible d'attaque par *certiorari*, appel ou autrement; et, dans le cas de découverte de fraude, les parties qui en sont coupables seront passibles des peines édictées par les articles 73 et 74, et pourront être poursuivies en la manière prescrite par ces articles.

SECTION XXV

Des pouvoirs du Lieutenant-Gouverneur, relativement à la réduction des droits sur les licences.

LXXVI. Le lieutenant-gouverneur en conseil peut, quand et aussi souvent qu'il le juge expédient, réduire, par règlement le taux des droits sur les licences mentionnées en l'article 64, pourvu que ce taux ne soit pas au-dessous de celui imposé par la cinquième section de l'acte impérial, 14 George III, chapitre 88.

LXXVII. Les droits imposés par la présente loi, sur les licences d'auberge, de restaurant, de buvette de bateau à vapeur, de buffet de chemin de fer, de magasin de liqueurs, comprennent celui imposé par le dit acte impérial, mais, s'il est révoqué plus tard, cette révocation n'aura pas l'effet de réduire ces droits.

SECTION XXVI

Des devoirs des percepteurs du revenu quant à l'octroi des licences

LXXVIII. Ayant égard aux restrictions et exceptions ci-dessus imposées, il est du devoir de chaque percepteur du

MARQUE

"LION"

MARQUE DE COMMERCE

PUTZ TRIPLE EXTRAIT

POLI POUR METAUX

Liquide et en Pâte.

Le seul véritable Poli Putz pour Métaux est celui de la Marque **"LION."** Une fois employé, toujours employé. Empaqueté sous forme liquide ou en pâte.

Dans toutes les épiceries et tous les magasins de quincailleries ou à la

ENGLISH EMBROCATION CO.,

MONTREAL, Que.

Freyseng Cork Co.,

Limited

Manufacturiers et Importateurs de

BOUCHONS

Coupés à la machine——Coupés à la main

AUSSI DE

FOURNITURES POUR

EMBOUTEILLEURS

Machines à boucher, à Capsuler, Machine Crown, Capsules à bouteilles, Paniers à bouteilles, Broche à bouteilles, Cire à cacheter, Etain en feuilles — unies et de couleur, Ceintures de Sauvetage et Bouées de sauvetage en liège.

655-661, rue St-Paul

MONTREAL.

Téléphone Longue Distance: Main 844

Le Vin
LE PLUS FIN
du Monde

Quand vous ordonnerez L'Extra Dry de G. H. MUMM & CO., voyez à ce qu'il porte

La Capsule de Métal colorée rose et l'étiquette avec le nom des Agents Canadiens.

S. B. Townsend & Co.,

Seuls Agents au Canada,

18-20 rue St-Sacrement, MONTREAL.

revenu, sur preuve à lui fournie de l'accomplissement des formalités, sur paiement à lui fait du droit voulu pour l'octroi des licences ci-haut mentionnées et sur la demande qui lui est faite d'émettre dans les limites de sa juridiction, chacune de ces licences.

Il en est de même de l'officier nommé pour l'octroi des licences de tavernes dans les mines.

SECTION XXVII

DES PÉNALITÉS

§ 1. — *Pénalités pour la vente des liqueurs enivrantes dans une division minière.*

LXXIX. Le lieutenant-gouverneur en conseil peut, par proclamation émise et publiée à cet effet en la manière ordinaire, lorsque des mines sont exploitées et lorsque l'intérêt public l'exige, déclarer que le présent paragraphe sera applicable à une ou à toutes les divisions minières de la province ou à une partie d'icelles; et, après cette proclamation, quiconque dans telle division minière ou partie d'icelle, vend ou échange des boissons enivrantes dans un rayon de cinq milles de toute mine en exploitation, sans avoir pris à cet effet une licence de l'inspecteur de la division, conformément à la loi des mines, est passible des pénalités suivantes, savoir: pour une première offense, d'une amende de pas moins de soixante-dix et de pas plus de cent piastres; pour une deuxième offense, d'une amende de deux cents piastres, et, dans chaque cas, à défaut de paiement, d'un emprisonnement de trois mois, et pour une troisième offense ou toute autre subséquente, d'un emprisonnement de trois mois sans option d'amende.

LXXX. Quiconque, dans telle division ou partie de division minière, soit par lui-même ou par son clerc, son domestique ou son agent, expose ou tient en vente, soit directement soit indirectement, sous un prétexte quelconque ou par supercherie vend, échange pour une considération quelconque ou donne à une autre personne quelque boisson enivrante, ou quelque boisson mélangée dont une partie est enivrante, encourt les pénalités édictées par l'article 84.

LXXXI. Quiconque, à l'emploi ou sur les propriétés d'un autre, expose ou tient en vente, ou vend, ou échange, ou donne, en contravention avec les articles 79 ou 80, des boissons enivrantes, est censé être aussi coupable que le principal, et encourt les mêmes pénalités.

LXXXII. Dans telle division ou partie de division minière toute livraison d'une espèce quelconque de boissons enivrantes dans tout bâtiment, ou de l'intérieur de tout bâtiment, baraque, endroit autre qu'une résidence privée, ou dépendances, ou dans une résidence privée ou de l'intérieur de toute résidence privée ou de ses dépendances, si quelque partie de cette résidence est employée comme auberge ou restaurant ou magasin d'épiceries ou d'autres objets ou tout endroit d'accès public—cette livraison étant faite dans chaque cas, à quelqu'un qui n'y réside pas *bonâ fide*—est *primâ facie* réputée preuve suffisante de vente et d'échange de boissons enivrantes en contravention avec le présent paragraphe, et punissable en conséquence.

LXXXIII. Toute livraison d'une espèce quelconque de boissons enivrantes dans une résidence privée ou de l'intérieur d'une résidence privée ou de ses dépendances, ou de l'intérieur de tout autre bâtiment ou de tout endroit quelconque, à toute personne, qu'elle y réside ou non accompagnée de paiement ou de promesse de paiement, soit expresse, soit implicite, avant, pendant ou après telle livraison, est réputé *primâ facie* preuve suffisante de vente ou d'échange de boissons enivrantes, en contravention avec le présent paragraphe, et est punissable en conséquence.

§ 2 — *Pénalités pour ventes illicites de liqueurs enivrantes et pour certaines pratiques frauduleuses.*

LXXXIV. Sujet aux dispositions de l'article 79, quiconque tient, sans être muni d'une licence à cet effet, et encore en vigueur, une auberge, un restaurant, une buvette à bord d'un bateau à vapeur, un buffet de chemin de fer ou un magasin de gros ou de détail de liqueurs enivrantes, ou vend, en quelque quantité que ce soit, même sur échantillon ou à commission, des liqueurs enivrantes dans tout lieu quelconque de cette province, est passible, pour la première contravention d'une amende de pas moins de cinquante piastres, ni de plus de cent piastres, à la discrétion du tribunal, et, à défaut de paiement de la dite amende, d'un emprisonnement dans la prison commune pendant une période de trois mois; dans le cas de récidive cette personne sera passible d'une amende de pas moins de cent ni de plus de cent cinquante piastres, et, à défaut de paiement, d'un emprisonnement pendant une période de trois mois; et, pour la troisième offense et chaque offense subséquente, le délinquant devra être condamné à un emprisonnement de pas moins de trois ni de plus de six mois, sans l'option de l'amende. (5 Ed. VII, chap. 13, sec. 30).

LXXXIV*a*. Quiconque, sans être porteur de la licence requise par cette loi, tient un hôtel, un hôtel de tempérance ou un restaurant ou sert des repas à ses pensionnaires ou clients ou au public, et sert et délivre des liqueurs enivrantes à ces repas, encourt les pénalités imposées par l'article 84, comme vendant des liqueurs enivrantes sans licence, bien qu'il ne fasse pas un compte distinct ou séparé pour les liqueurs enivrantes ainsi servies et délivrées. (5 Ed. VII, chap. 13, sec. 31).

LXXXIV*b*. C'est une contravention à la présente loi, de la part de toute personne tenant un magasin et faisant affaires comme marchand ou commerçant et n'étant pas porteur d'une licence pour la vente de liqueurs enivrantes, de prendre des commandes de toutes personnes pour fournir des liqueurs enivrantes à cette personne ou à toute autre, ou d'être de quelque manière partie ou intermédiaire pour fournir des liqueurs enivrantes à qui que ce soit, même si ces commandes sont reçues et exécutées ou ces liqueurs délivrées par cet intermédiaire, gratuitement et sans qu'aucune rémunération directe ou indirecte soit reçue par la personne prenant ainsi ces commandes ou délivrant les liqueurs enivrantes, ou sans qu'elle en ait retiré bénéfice; et chaque telle personne tenant magasin, marchand ou commençant qui contrevient aux dispositions de cet article encourt les pénalités imposées par l'article 84.

LXXXV. Toute personne qui tient un hôtel de tempérance sans avoir une licence encore en vigueur à cet effet comme l'exige la loi, est passible, pour chaque contravention, d'une amende de vingt piastres au moins et de quarante piastres au plus à la discrétion du tribunal.

LXXXVI. Toute compagnie de chemin de fer ou personne en charge d'un wagon-restaurant ou buffet sur un train de chemin de fer, qui vend des liqueurs enivrantes dans une partie quelconque de la province sans avoir de licence en vigueur pour cet objet, ou qui, tout en ayant une licence de wagon-restaurant, vend d'autres liqueurs enivrantes que celles dont la vente est permise par telle licence, ou contrevient de quelque autre façon aux dispositions de cette loi, est passible pour chaque contravention, d'une amende de cent piastres.

LXXXVII. Tout agent ou voyageur de commerce ou tout autre personne vendant, sollicitant des commandes pour vendre ou annonçant en vente des liqueurs enivrantes dans cette province, dans l'intérêt d'une personne, société ou compagnie dont le siège principal des affaires se trouve en dehors des limites de la province, est tenu de prendre une licence pour la vente sur échan-

1847

MÉDAILLES D'OR
EXPOSITIONS UNIVERSELLES
PARIS 1889
&
PARIS 1900

MEMBRES DU JURY
EXPOSITIONS UNIVERSELLES
St-LOUIS 1904
&
LIEGE 1905

LUCIEN-FOUCAULD & CO.

COGNAC.

Seuls Agents pour le Canada :

BERNARD & LAPORTE,

253 et 255, rue Saint-Paul,

MONTREAL.

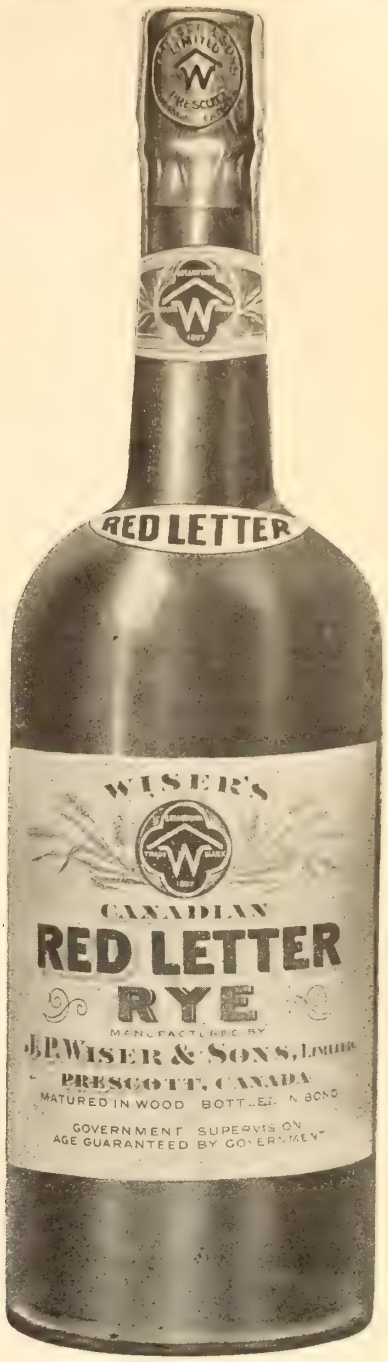
Law Young & Co.,

MONTREAL.

CHAMPAGNE . . . . POMMERY

Le Vin pour lequel les plus hauts prix sont payés en Grande-Bretagne et en France.

Absinthe	**Pernod Fils.**
Ale & Stout	**Daukes & Co.**
Bénédictine	**Benedictine Co.**
Bourgognes	**Bouchard père et fils.**
Brandy	**Renault & Co.**
Cherry Whisky (The Original)	**Fremy's**
Claret et Sauterne	**Nathl. Johnston & Sons.**
Crême Cacao Chouva	**A. Droz & Cie.**
Gin de Hollande	**T. H. Henkes.**
Gin London Dry	**"Gordon's."**
Ginger Ale Anglais	**"Schweppes."**
Lime Juice	**L. Rose & Co.**
Liqueurs	**Marie Brizard & Roger.**
Madère	**Leacock & Co.**
Soda Anglais	**"Schweppes."**
Stout	**Wheeler & Co.**
Tarragone	**Louis Quer.**
Vermouth Italien	**Freund, Ballor & Co.**
Vin de Lisbonne	**Sarano & Co.**
Vin de Malaga	**Crooke Bros.**
Vins de Porto et Sherries	**Sandeman & Co.**
Vins de Porto et Sherries	**"Mackenzie."**
Vins du Rhin et Moselle	**Koch Lauteren & Co.**
Whisky Ecossais	**"Kilmarnock."**
Whisky Irlandais	**Dublin Distillers Co.**



Cette Marque Célèbre
Mise en

Pintes, Chopines, ½ Chopines et ½ Flasks "Book"

EST EN VENTE DANS LE MONDE ENTIER

C'est la Quintessence même du Seigle et du Blé d'Inde mélangés.

FABRIQUE PAR

J. P. WISER & SONS, LIMITED

Prescott, Ontario.

"NEW-YORK." "CANADA."

tillon ou à commission, que cet argent ou voyageur soit employé par telle personne, société ou compagnie, à salaire fixe ou à commission, ou qu'il agisse pour son propre compte, sous une pénalité de cent cinquante piastres ou d'un emprisonnement de trois mois pour chaque contravention. (5 Ed. VII, chap. 13, sec. 32).

LXXXVIII. Quiconque, étant muni d'une licence pour la vente en détail de liqueurs dans un magasin ou d'une licence pour la vente des liqueurs en gros et en détail, vend dans ce magasin ou dans un lieu quelconque, dans les limites de cette province, des liqueurs enivrantes en quantité moindre qu'une chopine impériale de la même espèce de liqueur, en une seule et même fois, ou qui, étant muni seulement d'une licence de gros, vend dans tel magasin, ou dans les limites ci-haut mentionnées, quelque'une des dites liqueurs en quantité moindre que deux gallons, mesure impériale, ou une douzaine de bouteilles ne contenant pas moins d'une chopine impériale chacune, de la même espèce de liqueur, en une seule et même fois, la totalité des dits deux gallons ou de la douzaine de bouteilles devant être immédiatement enlevée des lieux, se rend passible des pénalités édictées par l'article 137.

LXXXIX. Quiconque, étant porteur d'une licence accordée en vertu de la présente loi, vend en quelque quantité que ce soit des liqueurs enivrantes hors des lieux et leurs dépendances, ou, dans le cas d'embouteilleur, hors du territoire pour lequel la licence a été obtenue, sauf toutefois les droits conférés par les articles 47, 48, 49 et 50 aux porteurs de licences pour vente en gros et en détail et pour vendre sur échantillon et à commission, en ce qui concerne les voyageurs de commerce, est passible des pénalités édictées par l'article 137.

(A suivre).

MM. Motard, Fils & Sénécal constatent avec plaisir que la vente des excellents cognacs de la maison V. Fournier, de Châteauneuf, Cognac, va sans cesse en augmentant. Il n'est pas d'hôtel de première classe dans la Province de Québec, dans les villes et dans les campagnes où l'on ne puisse trouver les excellentes eaux-de-vie de la maison V. Fournier.

MM. Boivin, Wilson & Cie se déclarent particulièrement satisfaits des résultats qu'ils ont obtenus au Nord-Ouest dans la vente de leurs spécialités, telles que le Club Old Tom Gin, le Cognac Frapin et le Vin St-Michel. Ces marques sont devenues extrêmement populaires parmi les consommateurs du Manitoba, de la Saskatchewan, de l'Alberta et de la Colombie Anglaise.

BOISSONS FERMENTEES

Conférence de M. Léon Arnou

A l'exception de l'eau et du lait qui sont des boissons naturelles, les autres sont les produits de l'industrie humaine, et elles ont été imaginées à l'aube des temps historiques. Noé a toujours été regardé comme le créateur du vin. Saturne en a fait en Crète, Bacchus dans l'Inde, Osiris en Egypte et le roi Gérion en Espagne.

La préparation de la bière a suivi de près celle du vin, puisque cette boisson était connue chez les Egyptiens et chez les Grecs, dans une partie de l'Italie, chez les Ibères, les Germains et les Gaulois. Les Celtes et les Scandinaves buvaient une liqueur extraite de l'orge et du froment fermenté.

Le cidre était connu des Hébreux, qui l'ont propagé chez les autres peuples de l'antiquité.

Les Chinois ont de temps immémorial fait une boisson de riz fermenté; les Tartares employaient de la même façon le lait de leurs juments.

Chaque peuple ou chaque pays a pour ainsi dire sa boisson nationale et particulière à son climat et à son genre de vie.

Je me bornerai à vous décrire les choses intéressantes concernant le vin, le cidre, le poiré et la bière, qui sont les plus usités.

VIN

Le vin est une liqueur agréable, tonique et nourrissante, qui provient de la fermentation du raisin.

Les vins légers sont agréables à boire lorsqu'ils sont nouveaux; les vins vieux sont en général toniques.

Ce furent les Phéniciens qui introduisirent la vigne dans les îles de l'Archipel, en Grèce et en Sicile et plus tard en Italie. Elle s'est propagée en France de Marseille, où les Phéniciens l'importèrent et de là la culture de la vigne se répandit dans deux directions principales; la première vers le Nord, par le Dauphiné et les coteaux du Rhône, les bords de la Saône et la haute Bourgogne. Elle s'étendit ensuite par la Franche-Comté sur la rive gauche du Rhin et sur les coteaux de la Marne et de la Moselle.

La seconde branche se dirigea vers le Languedoc, la Gascogne et tout le pays bordelais; de ces deux branches principales naquirent sans doute les ramifications qui se développèrent dans toute la France.

Pour la culture de la vigne, il faut une température moyenne assez élevée. C'est entre le 40e et le 50e degré de lattitude que dans nos régions cette culture est la plus avantageuse. Plus au Nord, le raisin mûrit dans de mauvaises conditions, il contient peu de principes sucrés; au contraire dans les climats trop chauds, les raisins très sucrés fermentent trop vite et d'une façon incomplète, de manière que tout le sucre n'est pas transformé en alcool, le vin subit ensuite une seconde fermentation qui trouble et altère le vin.

Les pays vinicoles d'Europe sont avec la France : l'Espagne, le Portugal, l'Italie, l'Autriche, la Hongrie, la Grèce, la Turquie et le Caucase; la production des autres pays est peu importante comparativement à ceux-là.

La qualité du vin, dépend de plusieurs circonstances, notamment de la nature du sol, du climat, de la culture, de l'exposition ainsi que de la variété du cépage qui produit le raisin.

Vinification.—La vendange ou cueillette du raisin est fixée par la maturité. Pour produire du bon vin il faut que le raisin soit parfaitement mûr; dans les années froides ou pluvieuses, on est souvent forcé de retarder les vendanges et faire la cueillette des raisins à demi maturité.

Les raisins sont écrasés et mis dans des cuves où ils entrent en fermentation. Autant que possible les cuves doivent être remplies dans la même journée afin de ne pas déranger le travail de la fermentation. Il faut fouler et remuer tous les jours le raisin dans la cuve, pour que le dessus ou "chapeau" ne s'aigrisse pas.

Peu à peu le jus sucré ou "moût" perd sa liqueur et prend de la force, le sucre se transforme en alcool par suite d'une réaction qui produit une vive effervescence accompagnée d'un dégagement d'acide carbonique. La chaleur qui se développe dans la cuve en fermentation est variable suivant la qualité de la vendange, la température extérieure et aussi la capacité de la cuve. Lorsque le raisin n'est pas très mûr et peu sucré, la fermentation est lente et peu active, de même si la température est froide et pluvieuse; enfin dans les grandes cuves la vinification s'opère régulièrement, la chaleur se développe graduellement et reste concentrée.

Il n'y a pas de règle pour le temps de la "cuvaison". Lorsque le liquide ne bout plus, c'est que la fermentation est arrêtée, on peut s'en assurer au moyen d'un aéromètre ou "pèse-moût", qui par la densité du moût indique si tout le sucre e trouve transformé.

Les travaux de Pasteur ont fait connaître que la fermentation était due à un organisme microscopique le "saccharomyces ellipsoïdeus", sorte de champignon qui se trouve à la surface des grains de raisin et qui dans un moût sucré se transforme en levure et détermine la fermentation alcoolique.

Les fermentations lactique, butyrique, etc., sont provoquées par d'autres levures, tandis que le genre saccharomyces ne donne que des ferments ou levures

SCOTCH WHISKY

JOHN BEGG

DEPUIS 60 ANS LE SCOTCH WHISKY DE JOHN BEGG EST FOURNI DANS TOUS LES PALAIS ROYAUX. PENDANT PRES DE 60 ANS JOHN BEGG A OBTENU PAR BREVETS ROYAUX LE TITRE DE FOURNISSEUR DE LA COUR ROYALE. QUE DIRE DE PLUS EN FAVEUR DU SCOTCH WHISKY DE JOHN BEGG?

OFFREZ-LE A VOS CLIENTS, C'EST UN BREUVAGE DE ROI.

D. MASSON & CIE, Agents, = Rue St=Paul, Montreal.

Liqueurs Fines.
Gabriel Viard.
Troyes, France.

Bernard & Laporte,
Agents,
253 et 255, rue St-Paul, - Montréal.

Ligne complète de Liqueurs de fantaisie en stock, comprenant:

Pur Abricot,
Viardictine,
Marasquin,
Chartreusette,
Cacao Schouwa,
Curaçao,
Anisette, etc.

JOSEPH E. SEAGRAM
DISTILLATEUR
— DE —
Fins Whiskies
WATERLOO, CANADA.
"Old Times"
"White Wheat"
"No. 83 Rye"
"Star Rye"
MEAGHER BROS. & CO.
MONTREAL, AGENTS

de matières sucrées, telles que celles de la bière, du cidre et des autres boissons fermentées.

La décuvaison ou soutirage du vin se fait aussitôt que la fermentation est arrêtée. Le vin est mis dans les barriques rangées dans les celliers. Le marc retiré de la cuve est épuisé au moyen de pressoirs. Le premier vin retiré de la cuve est le "vin de goutte": celui dui pressoir, le "vin de presse" ou de "pressurage"; généralement ce vin est réparti dans tous les fûts, pour unifier la récolte.

Vins blancs. — La préparation les vins blancs diffère sensiblement de celle des vins rouges. La plus grande partie est faite exclusivement avec les raisins blancs. Aussitôt la vendange, les raisins sont foulés et pressés et le moût versé aussitôt dans les futailles, c'est là que se produit la fermentation. On laisse la bonde ouverte, l'ouverture simplement protégée par une feuille de vigne posée dessus. La fermentation du vin blanc dans les fûts se prolonge assez longtemps, l'écume se rejette au dehors dans les premiers jours, lorsque cette fermentation tumultueuse est passée, "l'ouillage" ou remplissage des tonneaux doit se faire tous les 3 ou 4 jours, puis tous les huit jours. Enfin lorsque la fermentation est presque terminée on soutire le vin blanc dans d'autres fûts pour le séparer de sa grosse lie. Les tonneaux sont alors bondés et restent toujours la bonde en l'air, l'ouillage doit se continuer jusqu'à la fin. Le soutirage se fait en mars, en juin et en novembre. Après les premiers soutirages les fûts doivent être tenus pleins et rangés bonde de côté.

Vins mutés. — Ces vins sont faits avec des moûts dont on a arrêté la fermentation; on leur conserve ainsi une grande partie de leur sucre naturel. Ce résultat est obtenu par le soufrage ou par l'alcool.

Dans le premier procédé on soufre fortement un fût et on y verse lorsque la mèche est éteinte un tiers de sa capacité du vin à muter. On agite fortement de manière à saturer le moût des vapeurs d'acide sulfureux et après quelques minutes de repos on remplit le fût que l'on bonde fortement. Dans cet état la fermentation est arrêtée et le vin conserve sa liqueur.

On arrive au même résultat au moyen de l'alcool; sitôt les raisins pressurés, on alcoolise le moût à 150° avec des eaux-de-vie de vin ou des alcools neutres bien rectifiés. Le mélange doit être bien fait et vivement fouetté; ce système très bon pour les vins de liqueur, n'a pas l'avantage du premier, dans lequel on peut revivifier le ferment et faire de ces vins sucrés des vins secs.

Vins gris ou rosés. — Je n'ai parlé que des vins blancs préparés avec des raisins blancs; certains cépages ont la pellicule colorée et le jus est blanc ou rosé, tels les plants de la Champagne et de la Bourgogne.

Les raisins sont écrasés et le moût mis en fermentation comme pour le vin blanc. Dans le midi une grande quantité de vins blancs sont ainsi préparés dans les vignobles situés dans l'Hérault sur les bords de la Méditerranée.

Les vins gris ou rosés sont obtenus du moût soutiré de la cuve après 24 ou 48 heures seulement de fermentation. On choisit pour la décuvaison, le moment où le moût a perdu son sucre; le vin soutiré a peu de couleur, il continue dans les fûts sa fermentation comme pour le vin blanc.

Soins des vins. — Au décuvage, les vins entonnés dans les fûts sont mis en cave; celles-ci ne doivent être ni trop sèches ni trop humides; on doit y maintenir la même température et une aération suffisante. Les murs ou les parois des caves seront sains, sans mousses ni moisissures qui pourraient par contamination se porter sur les tonneaux et altérer leur contenu.

L'ouillage ou remplissage des fûts doit être souvent répété dans les deux mois qui suivent les vendanges. Une légère fermentation qui s'apaise progressivement fait diminuer le liquide et forme un vide qui permet l'entrée de l'air et le met en contact avec le vin. Si on laissait les fûts en vidange, il se formerait à la surface du vin une couche blanche, duveteuse, flottant sans se mêler au liquide; c'est la "fleur du vin", espèce de champignon "mycoderma vini", qui n'altère pas gravement le vin, il a l'inconvénient de brûler et d'absorber l'alcool du vin. Le remplissage des fûts prévient cet accident.

La seconde fermentation qui se produit dans les tonneaux, fait que toutes les matières étrangères se séparent, tombent et se rassemblent au fond et forment la "lie". C'est un mélange confus de débris, de pulpe, de matières colorantes, de sels peu solubles, notamment de tartre et de bi-tartrate de potasse ; ce dernier sel se sépare et cristallise en partie sur les parois des tonneaux. Comme ce sel a une saveur âcre et désagréable il en résulte que le vin qui a subi cette seconde fermentation dans des conditions favorables, par un temps sec et froid, est bien dépouillé de ces diverses impuretés, son bouquet s'est développé, il a perdu sa dureté et devient buvable.

Le collage des vins se fait après le premier soutirage, si on doit les livrer à la consommation. On se sert à cet effet de blancs d'oeufs battus, 6 à 8 par barrique, que l'on délaye dans un peu d'eau et que l'on fouette vigoureusement dans la barrique; après 8 jours de repos, le vin doit être clair et on peut le soutirer dans des barriques propres, bien rincées, sans mauvais goût. On emploie encore pour le collage des poudres clarifiantes, composées de sang desséché, ou encore de gélatine claire, préparée pour cet usage. Ces divers produits albumineux ont le même but, la coagulation des sels tanniques en excès dans le vin, qui en se précipitant entraînent avec eux toutes les lies qui peuvent s'y trouver.

Souvent le collage ne procure pas un effet suffisant et immédiat, alors le filtrage s'impose pour obtenir une limpidité parfaite. L'industrie a imaginé des filtres qui permettent un travail rapide et économique. Ce filtrage sous pression se fait en vase clos, à l'abri de l'air, de manière à ce que les vins échappent à toute altération.

Enfin un dernier traitement des vins, pour les soustraire à toutes les causes de fermentation ou d'altération, c'est le chauffage ou pasteurisation. Les appareils que l'on emploie pour cette opération sont en cuivre et disposés en deux colonnes, reliées par des tuyaux qui établissent une circulation continue du liquide avec échange de température suivant les besoins de l'opération.

Le chauffage se fait au gaz ou à la vapeur; le vin entre à la température de 15 à 20° [59 à 60° Fahr.], il s'échauffe graduellement dans l'appareil jusqu'à 59 à 60° [138 à 140° Fahr.] et est ramené à la température initiale de 15 à 18° [59 à 62° Fahr.]

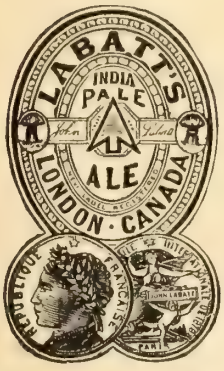
Par suite de ce chauffage, le vin se trouve débarrassé des ferments ou germes microscopiques qui s'y trouvent, la vie des mycodermes est enrayée, suspendue ou éteinte par la chaleur appliquée à l'abri du contact de l'air.

Dans ces conditions, les vins ainsi traités restent tels et n'ont aucune qualité à acquérir; on n'applique généralement ce traitement qu'à des vins de coupage ou de qualité courante, les vins de crus seraient dépouillés de leur bouquet, de tout l'agrément qui en fait leur valeur.

Coupages.—Le but des coupages est de mélanger certains vins entre eux de manière à corriger les imperfections des uns par les qualités des autres et de composer une boisson d'un prix peu élevé avec des vins qui isolément ne sauraient plaire aux consommateurs.

Les coupages ne sont généralement faits que pour des vins ordinaires et de consommation courante; beaucoup de consommateurs aiment à avoir toujours le même vin ou du moins une sorte, de qualité à peu près constante.

La condition essentielle pour un bon travail est de n'admettre dans le coupage que des vins exempts d'altération. On combine ensemble des vins noirs, alcooliques, chauds, corsés ; des vins frais, des vins légers, des vins faibles, des vins blancs et autrefois des vins de raisins secs.



LES MEILLEURS

BREUVAGES DE MALT :

Tous les consommateurs critiques l'admettent.

Ale et Porter de Labatt

IL vaut mieux, dans l'intérêt de votre commerce, ne tenir qu'une seule marque (et la meilleure) que d'essayer de tenir en stock quatre ou cinq marques, dont aucune ne donne réellement satisfaction à vos clients.

Les **Labatt's**

SONT LES MEILLEURS

LE COGNAC DE LA MARQUE

MARIE BRIZARD & ROGER

Est un Cognac Authentique, Pur, provenant des MEILLEURS CRUS des Charentes.

En le servant à leurs clients, les hôteliers et propriétaires de bars peuvent être certains qu'ils leur serviront un véritable tonique qui, loin de ruiner leur santé, leur donnera force, énergie et vigueur. Nous avons la représentation au Canada de ce délicieux Cognac.

D. MASSON & CIE, Importateurs

Rue St-Paul, MONTREAL.

Je ne puis vous donner ici les diverses combinaisons qui forment les coupages ordinaires de Paris.

Les vins de Basse-Bourgogne et les vins très ordinaires des côtes Beaujolaise et Chalonnaise sont remontés avec 1/3 ou 1/4 de bon vin du Midi, qui leur communique leur générosité sans altérer le bouquet caractéristique du Bourgogne.

Les "palas" de la Gironde se trouvent bien d'être coupés avec ceux du Roussillon, du Portugal ou de Dalmatie; ils gagnent en corps et en spiritueux sans perdre beaucoup de leur finesse et de leur bouquet.

Les vins du Midi se trouvent bien d'être mélangés avec des vins colorés de l'étranger, des blancs d'Anjou et quantité suffisante de bon Roussillon ; ils forment ainsi un vin de table parfaitement sain et agréable.

Vins de liqueur.—La préparation de ces vins a lieu principalement dans les pays méridionaux. Les raisins employés dans cette fabrication sont généralement des espèces très sucrées, telles que les Malaga, les Muscat, les Alicante, les Grenache. Ces sortes de raisin sont cueillis en pleine maturité et conservés jusqu'à ce qu'ils soient presque desséchés, de manière que leur eau de végétation soit partie. Leur jus très sucré forme une sorte de liqueur, qui est recueillie et mise dans de petits fûts que l'on bonde légèrement. Une légère fermentation se produit et fournit un peu d'écume qu'on laisse échapper. On soutire ce vin à plusieurs reprises pour obtenir un vin de liqueur dont la qualité dépend principalement des raisins employés.

Les vins de Porto, de Madère, de Xérès, sont alcoolisés de manière à les rendre secs. Cette eau-de-vie est ajoutée après la première fermentation.

On fabrique encore des vins de liqueurs avec des raisins secs de Vourla, Chesmé et Yerli. Ces raisins du Levant sont blonds et très sucrés avec un goût agréable de muscat.

Avec 100 kilog. de raisins secs que l'on met dans une cuve, on ajoute 300 litres d'eau à 15 ou 20°. Par l'effet de la diffusion, le sucre et les matières solubles sont absorbés par l'eau dont la densité augmente, et tombent au fond de la cuve. Aussitôt que la fermentation se manifeste, on soutire la moitié du moût sucré et pour empêcher toute fermentation on ajoute par hectolitre, 12 à 15 litres d'alcool extra-fin à 90°.

Après quelques jours de repos, on le clarifie et on le filtre et l'on obtient ainsi un vin de muscat possédant 10° de liqueur avec les raisins secs de Vourla, quelques mois de repos donnent un vin de liqueur, vendu souvent comme Muscat, on l'emploie dans la préparation des vins apéritifs, des vermouts, etc.

Les imitations de vins de liqueurs dits vins de Cette ont encore ces vins de raisins secs pour base, on leur ajoute des infusions de coques d'amandes amères torréfiées, de brou de noix, de goudron, ainsi que des macérations de fleurs et de plantes. Ces vins vieux et rassis parfaitement imités ont absolument le goût des vins véritables.

Cidre

La fabrication du cidre est aussi facile et plus prompte que celle du vin. La qualité de cette boisson dépend surtout de la maturité et de la nature des fruits employés et du pays ou du cru où ils sont récoltés.

Il y a de nombreuses variétés de pommes à cidre, on les divise en fruits aigres ou acides, doux, âpres et amers. Ces diverses variétés sont encore divisées en fruits de 1re, de 2e ou 3e saison suivant leur maturité.

Les pommes acides donnent un liquide pauvre en alcool et en tannin, de conservation difficile. Les pommes douces, associées à des pommes acides et amères donnent une excellente qualité de cidre.

Lorsque les pommes sont mûres, que les qualités ont été choisies et mélangées, il s'agit d'en exprimer le jus. Cette opération se fait au moyen du moulin à pommes qui les broie. Le pressurage se fait de même que pour le raisin au moyen de pressoirs. La pulpe est mise par lit séparé avec de la paille sur la 'maie" et on donne une pression suffisante que l'on renouvelle à deux ou trois reprises. Souvent le marc est remis en macération pour faire le petit cidre.

C'est une liqueur fade et sucrée, indigeste et laxative. On la met en tonneaux pour la laisser fermenter.

Un mois après l'encuvage, la grosse fermentation étant achevée, on bouche chaque foudre et vers la fin du deuxième mois, on peut commencer à boire le cidre; il est alors très clair et alcoolique. Pour l'expédition ce cidre est soutiré et mis en barriques.

Certaines personnes prétendent que le cidre n'a pas besoin d'être soutiré, qu'il se fait mieux; qu'il est plus de conserve en restant sur sa lie ; d'autres plus compétentes sont d'avis de traiter le cidre comme le vin, qu'il gagne à être soutiré avec soin, c'est-à-dire en dehors du contact de l'air et qu'il se conserve mieux en grandes futailles que dans les petites. Chacune de ces méthodes est bonne mais on ne peut expédier le cidre que s'il est soutiré et séparé de la grosse lie.

Le "cidre paré" ou cidre fort est du cidre complètement fermenté, il n'est apprécié que dans les pays de production. Le cidre consommé au mois de mars, avec une certaine douceur est une boisson saine et agréable.

Poiré. — Cette boisson est un cidre de poire, tous les détails que je viens de donner peuvent s'y appliquer. Les poires fournissent presque moitié plus de jus que les pommes et ce jus est bien plus sucré. Le poiré est plus alcoolique que le cidre; bien fabriqué, il ressemble aux petits vins blancs d'Anjou; mousseux, il peut passer pour du vin léger de Champagne. Il réussit très bien dans les coupages de vins blancs de médiocre qualité, qu'il rend plus forts et meilleurs.

Bière

Cette boisson d'un usage fort ancien était suivant Hérodote et divers historiens grecs et latins, la boisson ordinaire des Egyptiens. Isis et Osiris leur avaient enseigné la manière de préparer ce breuvage avec le blé, auquel plus tard on substitua l'orge. Les Gaulois connaissaient la bière de temps immémorial, ils l'appelaient "cerevisia" ou "cervisia" [vin de Cérès]. Le nom de "cervoise" a continué de subsister et était encore en usage au 16e siècle. La bière est restée la boisson habituelle de tous les pays du nord.

La fabrication comprend plusieurs opérations. La matière principale, l'orge, contient une certaine quantité d'amidon que l'on transforme en matière sucrée par la "saccharification". L'orge est dans ce but mise à germer pour développer la "diastase" qui transforme l'amidon en sucre. Cette opération appelée "maltage" se fait par le trempage de l'orge, à une température douce, le germe se forme au bout de quelques jours; on étale ensuite l'orge à l'air, puis à la chaleur pour arrêter son développement et le détruire. Le grillage du malt se fait dans un appareil appelé "touraille". L'orge maltée est ensuite moulue grossièrement et mise en sacs pour être conservée au sec sans inconvénient d'altération.

La saccharification s'opère dans de grandes cuves appelées "cuves matière"; on dépose le malt sur un faux fond, en couches de 30 à 40 centimètres; on fait ensuite arriver en dessous de l'eau chauffée à 60°, on brasse aussitôt ce mélange vigoureusement, de façon à ce que l'eau pénètre bien le malt; après une demi-heure de repos pendant lequel le malt se gonfle et absorbe l'eau, on remet ensuite autant d'eau à 194° de température et on recommence le brassage de manière à ce que la masse soit parfaitement délayée. La température du mélange doit avoir à ce moment 158° environ. On couvre la cuve pour maintenir la chaleur. Dans cette infusion, la diastase qui s'est formée, rend l'amidon soluble et le convertit en sucre; l'eau se trouve chargée de sucre, de dextrine et d'autres principes solubles.

Après deux heures de repos, on soutire cette dissolution au moyen d'un robinet placé entre les fonds de la cuve et on la dirige dans un grand réservoir. De là on l'envoie au moyen d'une pompe dans les

Scotch Whisky

MOUNTAIN DEW

DE

SANDERSON

Il est pur, vieux et d'un arôme exquis. Il n'est surpassé par aucun autre Scotch Whisky vendu au même prix. . . . . Le "Mountain Dew" de Sanderson est la plus ancienne marque de Whisky en Ecosse. . . . . .

SEULS AGENTS POUR LE CANADA

S. B. Townsend & Co.

18-20 Rue St-Sacrement, = = = MONTREAL

EMBOUTEILLAGE DE BIERE

Le stock considérable de Bière embouteillée à l'avance que nous tenons à la disposition du commerce, nous permet de livrer constamment une qualité supérieure et toujours égale.

Notre outillage pour le lavage des bouteilles, réalise la perfection atteinte à ce jour par les fabricants d'appareils d'embouteillage.

W. J. RAFFERTY,

Embouteilleur autorisé de la maison W. DOW & CO, Brasseurs et fabricants de Malt,

33, 35 et 37, rue Vallée
MONTREAL.

PUR

NATUREL

Motard, Fils & Senécal

Agents Généraux et Importateurs directs de Liqueurs de 1re Marque, de Vins Français . . . . . .

5 Place Royale, MONTREAL.

Seuls Concessionnaires pour le Canada du . .

COGNAC DES GOURMETS DE V. FOURNIER & CO.

De A. CARPENTIER, Vins Fins, Rouges Blancs, (Bordeaux)
SIXTE DUCLOT, Vins Mousseux, (Bordeaux)
BOUCHARD, Aîné, Fils, Vins Vieux de Bourgogne.
J. CAPARROY-DULORD, Vinaigre Pur, (Bordeaux).
EAU MINERALE GAZEUSE, de St-Romain (le Puy).
WILH WASUM, Bacharach, Vins Secs du Rhin.
VIN PHOSPHATÉ au QUINQUINA des RR. PP. TRAPPISTES D'OKA.

Tel. Bell, Main. 4495. Tel. March. 962.

distributeurs pour les chaudières de cuite.

Le malt n'est pas épuisé par cette première opération que l'on renouvelle à deux, et même à trois reprises pour fabriquer la bière double et "la petite bière".

Pour l'agrément et la conservation de la bière ou l'aromatise par le houblonnage: On fait bouillir les fleurs ou cônes de houblon qui cèdent au moût leurs principes aromatiques. Les chaudières de cuite sont assez grandes, d'environ 660 gallons de capacité. Le moût est amené par un robinet placé au-dessus et chauffé presque à l'ébullition. A ce moment on y met le houblon et on maintient la coction 2, 3 ou 4 heures suivant la force et la nature de la bière.

Au bout de ce temps, le liquide est tiré et conduit dans des "rafraîchissoirs", bassins larges et peu profonds où il se refroidit rapidement jusqu'à 59° température convenable pour la fermentation.

Des rafraîchissoirs, le moût passe dans les cuves de fermentation. On y délaie une petite quantité de levure provenant des opérations précédentes. La fermentation se développe bientôt et avec activité, il se dégage une mousse abondante que l'on enlève avec des écumoires.

Lorsque cette fermentation tumultueuse est achevée, le liquide s'éclaircit, on soutire la bière dans des tonneaux disposés au-dessus de rigoles; une nouvelle fermentation moins violente que la première se produit, elle donne encore une écume épaisse qui sort par la bonde. Les tonneaux sont remplis au fur et à mesure et lorsqu'il ne se produit plus d'écume, cette bière peut être livrée à la consommation.

Pour abréger la fabrication, on emploie beaucoup dans la brasserie les sucres de glucose et la maltose, au lieu d'opérer la saccharification du malt, on délaie simplement le glucose massé ou en pains dans l'eau chaude et on met ce moût dans les cuves d'infusion pour le houblonnage.

D'autres procédés de fabrication lente et à basse température donnent des bières fortes et très houblonnées, telles que les bières allemandes. Les bières anglaises, le Pale ale sont de conserve forte et aussi très chargées de houblon ; le Stout et le Porter fabriqués avec du malt fortement grillé sont encore fortes, épaisses et très nourrissantes, ce sont plutôt des bières de santé que des boissons d'agrément.

Boissons ménagères.—On désigne sous ce nom des boissons économiques que l'on prépare dans les familles avec du sucre et diverses substances aromatiques. Dans les campagnes, avec des fruits tombés avant leur maturité, des fruits sauvages, les marcs de pomme non épuisés, ainsi que le marc de raisin sont encore utilisés pour ces sortes de piquettes.

Voici quelques recettes pour fabriquer un 1/2 pièce, soit 22 gallons de boisson

Eau bouillante	22 gallons
Houblon	5¼ onces
Cassonade ou sucre brut . .	6.6 livres
Levure de bière	5¼ onces

Mettre infuser le houblon dans l'eau bouillante et après une demi-heure, passer et délayer le sucre dans cette infusion; faire bouillir le houblon dans quelques litres d'eau pour achever de le dépouiller de ses principes aromatiques; verser le tout dans le fût et compléter les 22 gallons avec de l'eau. On délaie la levure dans le moût contenu dans le tonneau lorsque le tout est mélangé. La fermentation doit durer de 5 à 10 jours en été et de 15 à 20 jours en hiver.

Autre boisson d'orge:

Cassonade	11 livres
Orge	1¾ pintes
Crême de tartre	1¼ once

Faire bouillir l'orge dans quelques litres d'eau et dissoudre la cassonade dans cette eau; compléter les 22 gallons d'eau et laisser fermenter une quinzaine de jours.

Clairette économique:

Raisins secs	5 livres
Pommes sèches	2 livres
Baies de genièvre	½ livre

Faire tremper les fruits la veille de l'opération, dans quelques pintes d'eau tiède et les mettre ensuite dans le tonneau, on écrase le genièvre pour qu'il donne toutes ses propriétés aromatiques et on remplit le fût pour compléter les 22 gallons d'eau.

Au bout de quelques jours la fermentation se produit et dure de 10 à 12 jours selon la saison. Cette boisson peut être mise en bouteilles où elle devient gazeuse et pétillante.

Une visite Royale

La Royal Lochnagar Distillery, Balmoral, appartenant à John Begg, Limited, et dont les agents à Montréal sont MM. D. Masson et Cie, a été honorée, le mois dernier, de la visite de sa Majesté la Reine Alexandra, qui était en résidence au château Balmoral, distant d'environ trois quarts de mille de la distillerie. Sa Majesté était accompagnée de la princesse Victoria et suivie de membres de la maison royale, y compris Hon. Charlotte Knollys et Sir Dighton Probyn. Le gérant, Wm. Gordon fit visiter la distillerie à ses hôtes royaux, et il paraît que la reine a été très intéressée par ce qu'elle a vu. Cette distillerie, de fondation ancienne, a eu souvent l'honneur de recevoir la visite de personnages distingués de la maison royale, au cours des soixante dernières années. En 1848, la reine Victoria, accompagnée du prince consort, visite la distillerie, et son exemple fut suivi par sa Majesté le roi Edouard depuis son avénement au trône. La première autorisation royale accordée à MM. Begg date de 1848 et ces messieurs sont ainsi en rapports avec la maison royale d'Angleterre depuis près de soixante ans.

L'INDUSTRIE DU WHISKY ECOSSAIS

Le "Times" de Londres a consacré dernièrement un article à la situation du whisky écossais. Le sujet est important au point de vue commercial et au point de vue financier, dit la "Gazette de Montréal". Il y a vingt ans, le public consommateur montra un goût prononcé pour le produit des distilleries écossaises et les profits faits par les distillateurs devinrent si forts que ceux-ci portèrent envie à ceux qui n'étaient pas dans ce commerce. De nombreuses entreprises prirent naissance. On dit qu'il n'y a peut-être pas une vallée dans les Highlands dont l'eau n'ait été essayée par des experts, pour voir si elle possédait les qualités chimiques qui donnent son arôme particulier au breuvage renommé des hommes du pays du Nord.

La production du whisky écossais a augmenté rapidement. Elle a dépassé la production, malgré des efforts faits dans le monde entier pour créer un marché pour ce produit. En 1896-97, le produit des distilleries était de 28,500,000 gallons de whisky à preuve et 3,805,000 gallons furent ajoutés au stock en magasin. En 1898-99, la production était de 35,725,000, et plus de 2,000,000 de gallons furent mis en stock. On en vint alors à une entente et on décida de réduire la production. En 1905-06, elle n'était que de 23,812,000 gallons, ce qui est une réduction de 1,372,000 gallons sur les chiffres de 1904-05. L'année dernière, on a fait aussi une réduction de 1,535,931 gallons sur la quantité tenue en entrepôt; cette quantité toutefois, est encore trop grande, puisqu'elle s'élève à 120,240,000 gallons à preuve. C'est presque la consommation de cinq années. L'amélioration de la situation, au point de vue des distillateurs, est due apparemment à la demande étrangère, car il paraît qu'il y a eu une diminution de la consommation domestique dans le Royaume-Uni, et, d'après les rapports du Revenu de l'Intérieur, cette consommation est passée de 0.95 de gallon à preuve, par tête, à 0.77 de gallon, c'est-à-dire à peu près une bouteille par tête. On continue de conseiller aux distillateurs de diminuer encore leur production et le bruit court que la production du whisky de malt, dans les Highlands, sera probablement réduite cette année de 1 à 2,000,000 de gallons. Comme il y a eu quelques faillites qui démontrent le danger de produire plus que la demande, on assure que pendant quelque temps on veillera à ne pas répéter les erreurs anciennes et onéreuses.

Le commerce est aussi ennuyé par une controverse qui a lieu devant les tribunaux anglais et qui consiste à savoir ce qu'on appelle whisky. Il y a deux méthodes de production: l'ancien alambic à feu nu et l'alambic breveté. Les impuretés qui se produisaient dans l'ancienne

Au Commerce :

NOUS avons le plaisir d'annoncer aux commerçants en Vins et Spiritueux que nous avons été nommés Seuls Agents, dans le Dominion du Canada, de

M M. Gonzalez, Byass & Co., Ltd.,

de Jerez de la Frontera, Espagne.

La Première Maison au Monde pour le Sherry. Nous recevrons une forte consignation de ces vins splendides par le dernier steamer d'automne venant directement dans notre port. Les Marques à arriver comprendront leurs Vino Puro, Vino de Pasto, Amontillado, etc., etc.

Lawrence A. Wilson Cie

LIMITEE

MONTREAL

ECHANTILLONS ET PRIX FOURNIS AVEC PLAISIR SUR DEMANDE . . . .

méthode de fabrication étaient ce qui donnait au "Scotch" ses qualités particulières. Certaines maisons ont été poursuivies en vertu du Merchandise Marks Act, pour avoir vendu comme "Old Highlands" un mélange contenant une grande proportion d'esprit obtenu dans un alambic breveté. Les cas sont devant les Cours d'Appel et de nouvelles poursuites ont lieu, de sorte qu'il se pourrait que quelques producteurs ne fussent pas capables d'appliquer à leur produit le nom qui a tant de mérite auprès du public altéré qui constitue la clientèle.

Le champagne G. H. Mumm Extra Dry et Selected Brut a été servi au banquet offert au Lord Maire de Londres par le Comité républicain du Commerce, de l'Industrie et de l'Agriculture, au Grand Hôtel, à Paris, France, le 16 octobre 1906.

Cette maison de champagne est représentée à Montréal, par MM. S. B. Townsend & Co

---

Nous apprenons que la succursale à Montréal, de la maison John Robertson & Son, Ltd., fondée depuis peu par M. H. O. Wootten, le gérant canadien de cette maison, est en pleine voie de prospérité.

La qualité du Gin Canadien Melchers "Croix Rouge", est irréprochable.

Distillé avec les plus beaux grains, d'après la meilleure méthode hollandaise, avec le plus grand soin des experts, et sous la surveillance continuelle d'un officier du Revenu de l'Intérieur, le Gin Canadien Melchers "Croix Rouge" est d'une qualité absolument irréprochable. Non seulement c'est un Gin bien fait, mais c'est un Gin qui a de l'âge, puisque avant d'être offert au public, il a vieilli pendant des années, dans des entrepôts contrôlés par le gouvernement. C'est là qu'il a acquis cette délicatesse d'arôme, cette finesse de bouquet et ce velouté au goût, qui le placent au premier rang des boissons hygiéniques. — BOIVIN, WILSON et CIE, 520 rue Saint-Paul, Montréal, seuls concessionnaires.

Les représentants dans la ville de Montréal de MM. John Robertson & Son, Ltd., MM. C. Chapell et J. O'Connor, prennent d'excellentes commandes pour les whiskies en fûts et en caisses de la marque J. R. D.

PERSONNEL

—M. J. L. Patenaude, représentant MM. Boivin, Wilson et Cie, vient de faire un excellent voyage d'affaires à Québec. Pendant les deux semaines qu'il a passées dans l'ancienne capitale, il a pris d'importantes commandes pour le fameux gin canadien "Croix Rouge".

—M. H. H. Jackson qui a été pendant 30 ans gérant général de la maison Bass, Ratcliffe & Gretton, Ltd., les grands brasseurs de Burton on Trent, Angleterre, était dernièrement de passage à Montréal.

Pendant son séjour dans la métropole, M. H. H. Jackson a été l'hôte de M. S. B. Townsend, le représentant canadien de l'importante brasserie anglaise.

—M. T. J. Carroll, président de la Hamilton Brass Mfg. Co., a passé plusieurs jours à Montréal, dans la deuxième semaine du mois de novembre.

—M. Arthur Terroux, de la maison Law, Young & Co., qui est actuellement en Europe, sera de retour à Montréal dans le courant du mois de décembre.

—M. H. O. Wootten, de MM. John Robertson & Son, Ltd., est actuellement dans le Nord-Ouest et ne sera pas de retour à Montréal avant le mois de janvier.

—M. A. F. Twitchin, de la maison M. Misa, de Jères, Espagne, a tout dernièrement visité le commerce de Montréal.

La maison M. Misa est représentée au Canada par la maison John Hope & Co.

—M. E. H. Carroll, représentant la Hamilton Brass Mfg. Co., Ltd., vient de partir pour un voyage d'affaires à Québec et dans les Cantons de l'Est.

—M. J. O. Laporte, de MM. Bernard & Laporte, vient de faire un voyage d'affaires dans le district du Nord.

—M. D. Bremner, représentant MM. Motard, Fils et Sénécal, a tout récemment fait un voyage d'affaires à Ottawa.

—M. Wm. Witchell, représentant MM. John Robertson & Son, Ltd., vient de partir pour un voyage d'affaires dans l'Est.

MM. Freyseng Cork Co., Ltd., de Montréal, viennent de recevoir un stock complètement nouveau de fournitures pour l'embouteillage des vins, liqueurs et bières, tels que bouchons, capsules, fils d'acier, etc., etc. Ces marchandises de qualité supérieure sont offertes à des prix très avantageux.

REVUE GENERALE

M. O. Zepf, directeur-gérant de la Freyseng Cork Co., Ltd., nous avise que les affaires sont très actives et que la demande porte sur les fournitures pour brasseurs et embouteilleurs.

* * *

M. J. M. Douglas & Co. nous disent que les affaires, depuis le commencement de la saison d'automne, ont été des plus actives.

Ces messieurs constatent une augmentation notable dans la demande pour les whiskies écossais.

* * *

M. E. R. Carroll, gérant de la Hamilton Brass Mfg. Co., Ltd., à Montréal, nous dit que les affaires ont été très actives depuis le commencement de l'automne. La Hamilton Brass Mfg. Co. a reçu un très grand nombre de commandes pour des travaux de comptoir de bars, etc.

* * *

MM. Boivin, Wilson et Cie nous rapportent que les affaires ont été excellentes depuis le commencement du mois de novembre. L'approche de l'hiver a fortement activé les commandes pour les spiritueux de toutes sortes, ainsi que pour les vins de Port et de Sherry. Les remises se font régulièrement.

* * *

MM. D. Masson et Cie nous rapportent que les affaires sont très satisfaisantes Les affaires pour le commerce des fêtes sont très actives et comportent un grand nombre de commandes pour la liqueur des Pères Chartreux ainsi que pour les vins d'Espagne et du Portugal.

* * *

MM. John Hope & Co. rapportent des affaires actives et disent que le gros de la demande porte sur les genièvres, les vins et les champagnes.

Les paiements sont très réguliers.

* * *

D'après MM. John Robertson & Son, Ltd., la demande pour les whiskies écossais en fûts aussi bien qu'en caisses est excellente. On remarque que les hôte-

S. H. Ewing & Sons, Importateurs et Manufacturiers de

BOUCHONS

Coupés à la Main et à la Machine

Marchands de Capsules pour bouteilles, de broche d'embouteilleurs, d'Etain en feuilles, de Fournitures pour Brasseurs, etc., etc., etc.

SUCCURSALE DE TORONTO: 29 Front St., West. BUREAU PRINCIPAL: 96 rue King, Montréal

Téléphones: { BELL MAIN 65 / MARCHANDS 522

POUR VOTRE PROCHAINE VENTE

Nous vous donnons beaucoup pour peu d'argent. Pour vous engager à vous servir de nos enseignes, nous vous enverrons, express payé, moyennant $10.00, les enseignes suivantes :

Une enseigne sur coton, 3" x 20", lettrage en belles couleurs,
Six Cartes d'Etalage, 22" x 38",
Six " " 14" x 22",
Deux cents tickets de prix assortis.

Ce lot vous coûterait $15.00, à nos prix réguliers.

Nous rédigerons la copie en vous donnant une matière dernier style sans frais supplémentaires.

Notre prospectus, "Why Signs Pay," est envoyé gratuitement sur demande.

THE MARTEL, STEWART CO., Limited.

MONTREAL, Canada.

L'EAU MINERALE PURE

Effervescente

HIAWATHA

Est la Grande Favorite
aux Etats-Unis

Elle se Mélange

Avec toutes les Liqueurs
et forme des

Breuvages Exquis.

Elle est annoncée libéralement dans les meilleurs journaux du pays.

NOUS CREONS LA DEMANDE.

LE DETAILLEUR Y FAIT UN BON PROFIT

Envoyez-nous vos Commandes immédiatement, car

"HIAWATHA"

Est la plus Riche des
Eaux Gazeuses.

LAPORTE, MARTIN & CIE, Limitée, Distributeurs Généraux.
MONTREAL.

liers de Montréal commandent maintenant de préférence des marchandises relativement dispendieuses.

* * *

D'après MM. S. B. Townsend & Co., il y a présentement une excellente demande pour les vins et spiritueux de tous genres.

Les ventes de Champagne pour le commerce des fêtes ont été particulièrement satisfaisantes.

* * *

C'est avec plaisir que nous lisons dans le Journal Officiel de France que M. Jean Calvet, chef de la maison J. Calvet & Co., de Bordeaux, France, maison qui est représentée à Montréal par MM S. B. Townsend & Co., a été décoré de la croix de chevalier de la légion d'honneur. C'est une distinction bien méritée, accordée au chef de la nouvelle maison qui doit commencer en janvier la fabrication de l'alcool dénaturé.

FUTAILLES EN LIEGE

Un nouveau procédé relatif à la fabrication des futailles au moyen du liège promet de donner une grande impulsion à l'industrie du liège, dit "Scientific American".

Le procédé consiste à placer de champ les douves faites en liège au lieu de les placer à plat, comme cela se fait pour les futailles en bois; de cette manière toutes les fissures et tous les trous du liège traversent les douves dans le sens de leur largeur, ce qui assure une imperméabilité parfaite, même avec du liège de qualité inférieure ou avec du liège impropre à tout usage commercial. Les douves une fois assemblées et cerclées sont comprimées ensemble au moyen d'un appareil convenable. Les cercles sont glissés par-dessus sans qu'on ait besoin d'employer un chasse-cercle; les cercles deviennent assujettis au liège et y sont d'autant plus adhérents qu'en raison de la nature élastique de cette matière, le corps de la futaille tend toujours à se gonfler.

Le fond des fûts est composé de bandes de liège, placées de champ également et jointes ensemble de manière à former une base de l'épaisseur désirée. Sur cette base on trace une circonférence dont la longueur correspond à la hauteur du fût. Une fois que le fond est en place, la pression exercée par le premier cercle lui donne une imperméabilité et une solidité parfaites. Sa rigidité peut encore être augmentée, si on le désire, en plaçant en travers une feuille d'acier, un T en fer ou une moise en bois, dont les extrémités sont fixées au premier cercle. On peut aussi employer avantageusement un fond en bois recouvert ou non de liège, si on ne dispose pas d'une presse assez forte pour rendre imperméable le fond en liège.

Pour empêcher un goût de moisi ou un goût de bouchon de se communiquer au contenu du tonneau, on procède de la manière suivante: Avant de mettre les douves en place, on les trempe dans de la paraffine bouillante et on garnit l'intérieur de la futaille d'un vernis semblable à celui dont on se sert pour les tonneaux de bière. L'air chauffé se dilate et force l'enduit à pénétrer dans les pores du liège; on vide alors la futaille et on l'enduit à l'extérieur d'une bonne couche de goudron ou de toute autre substance pouvant durcir le liège.

Des futailles de toutes les dimensions peuvent être faites de cette manière en coupant convenablement le liège. Le poids moyen d'un de ces fûts est de 34 à 35 livres, soit un tiers du poids d'un fût en bois; de sorte que le coût du transport [surtout en ce qui concerne les fûts vides] est grandement réduit.

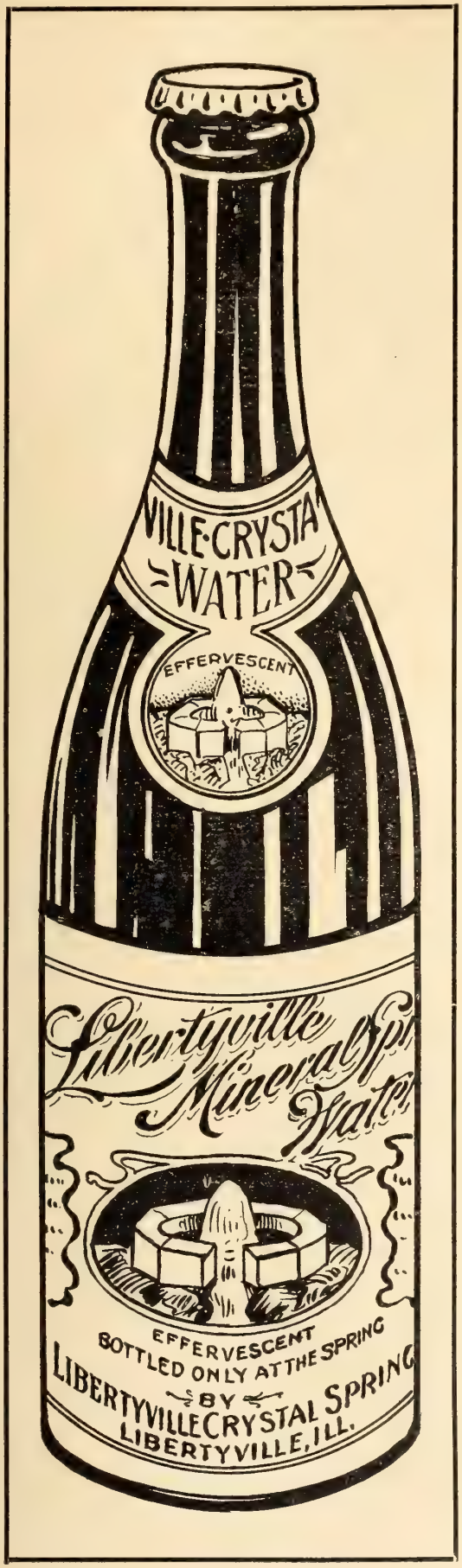
Un tonneau en liège et un tonneau en bois remplis d'eau à 10 deg. C. [50 deg. F.] furent exposés à la chaleur du soleil; au bout de deux heures, la température de l'eau était de 50 et 64.4 deg. F. respectivement; après six heures d'exposition au soleil, ces températures étaient de 53.6 deg. F. dans le tonneau en liège et de 104 deg. F. dans le tonneau en bois. A l'ombre, l'eau contenue dans un tonneau en bois n'était plus buvable au bout de deux jours, tandis que l'eau contenue dans un tonneau en liège était toujours agréable et fraîche et demeurait la même après y avoir été maintenue un long espace de temps. C'est là un point d'une importance vitale pour la conservation des vins, surtout dans les pays chauds, car le liège protège très efficacement contre les fermentations de toute sorte. Cette industrie, quoique encore dans son enfance, donne déjà des résultats très encourageants en France et on lui prédit un bel avenir.

Le champagne G. H. Mumm Extra Dry et Selected Brut a été servi au dîner offert en l'honneur du Révérend Père Lammel, par quelques prêtres de ses amis, à l'occasion de son élévation au rang de prélat romain. Ce dîner a eu lieu à l'hôtel Wiehl & Widman, à New-York, le 7 novembre 1906. MM. S. B. Townsend & Co. représentent à Montréal la maison G. H. Mumm.

M. J. O. Motard, de MM. Motard, Fils & Sénécal, a tout récemment visité la succursale que sa maison possède à Rouses' Point, N. Y. et il a pu constater quels progrès sensibles la vente des vins phosphatés au Quinquina des RR. PP. Trappistes d'Oka avait faits dans cette région.

La brièveté est un facteur très important dans les annonces ; une annonce, bien rédigée, allant droit au but donne des résultats là où des longueurs ont échoué. Le grand point consiste à fixer l'attention immédiatement et d'une manière telle que l'esprit du lecteur en soit impressionné pour longtemps. Cela ne peut se faire qu'en présentant les faits d'une manière concise. En outre, si l'annonce comporte une introduction, celle-ci devrait aller droit au but, être écrite dans un style brillant et frappant, de manière à saisir l'attention du lecteur jusqu'à ce que son esprit soit absorbé par la matière même de l'annonce.

La brasserie située à l'altitude la plus élevée est celle de Sonada, près de Darjeeling, au terminus du Himalaya Railroad dans l'Inde. La brasserie compte de nombreux clients parmi les touristes anglais et hindous, et il paraît que sa bière est de la plus fine qualité.



L'EAU DU XXième SIÈCLE
LE Carlsbad d'Amérique

L'eau "Libertyville Crystal Spring"

Cette Eau est pure et effervescente, limpide comme du cristal.

Elle possède des qualités médicinales, en même temps que digestives.

L'analyse de cette Eau délicieuse en démontre la pureté.

Elle ne contient pas d'acide comme plusieurs autres eaux.

C'est la Meilleure sur le Marché.

La seule Eau qui se mélange avantageusement avec les boissons.

Demandez-la à votre fournisseur.

En vente dans les BARS, HOTELS, CLUBS et CAFES.

Pour informations et échantillons, adressez-vous directement à

L. CHAPUT, FILS & CIE, AGENTS

IMPORTATEURS DE LIQUEURS EN GROS

2-4-6-8 Rue DeBresolles, - MONTREAL

MAISON FONDEE EN 1842

NOS PRIX COURANTS

Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou manufacturiers.

ABSINTHE

	La cse
G. Pernod	13.50
H. G. Pernod	15.00
Pernod Fils	15.00
Legler Pernod	14.50

AMERS

Amer Picon	11.00
Sanchez Romate Hermanos	
Orange Sherry	8.00
Unicorn Orange qts.	7.00
Angostura 12 bot.	5.75
Celery "	5.75
Jamaica "	5.75

APERITIFS

Dubonnet.	La cse
Litres	12.00
Massardier et Granjon	La cse
Quina-excelsior [15 litres]	15.00
Violet Frères.	La cse
Byrrh 12 litres	11.00
La bouteille	1.00

BIERES ANGLAISES

	qts.	pts.
S. Allsopp & Sons.		
No. 1 India Pale	2.55	1.62½
Bass'		
E. & J. Burke's Bottling	2.65	1.65
Read Bros. Dog's Head	2.65	1.70
Boar's Head	2.65	1.65
G. H. Hibbert's Bottling	2.65	1.65
W. E. Johnson's		
Compass Brand	2.55	1.55
Machen & Hudson		
Marque "Beaver"	2.50	1.55

BIERES ECOSSAISES

Tennants	2.50	1.65

BIGARREAUX

	qts.	pts.
Dandicolle & Gaudin.		
Bigarreaux au Marasquin	6.50	7.50
Nelson Dupoy.		
Bigarreaux	8.00	9.00
P. Durand		
Bigarreaux au Marasquin	6.00	7.00
P. M. Loubrie & Cie		
Bigarreaux		7.00
St-Hubert		
Bigarreaux au Marasquin	8.50	5.00
Talbot Frères		
Bigarreaux au Marasquin	7.00	5.00
Teysonneau		
Bigarreaux au Marasquin	10.00	6.00

BOURGOGNES BLANCS

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Chablis	8.00	9.00
Chablis, 1889	11.75	
Jules Boucheron & Cie		
Chablis	13.00	14.00
J. Calvet & Cie.		
Chablis	11.50	12.50
F. Chauvenet.		
Montrachet [marq. Guiche]	20.00	10.00
Chablis Supérieur	7.25	8.25
C. Marey & Liger-Bélair		
Chablis	8.50	9.50
Frédéric Mugnier		
Chablis	8.00	9.00
Jules Régnier & Cie		
Chablis Supérieur	8.00	9.00
Chablis Moutonne	10.00	11.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES MOUSSEUX

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Beaune	16.00	17.00
Nuits	18.00	19.00
F. Chauvenet.		
"White Cap" [blanc]	23.00	25.00
"Pink Cap" [rose]	23.00	25.00
"Red Cap" [rouge]	22.00	24.00
C. Marey & Liger-Bélair.		
Nuits — rouge	17.00	18.50
Jules Régnier & Cie		
Nuits	16.00	17.00
Clos Blanc de Vougeot	19.00	20.00

BOURGOGNES ROUGES

	qts.	pts.
Bouchard, Père & Fils.		
Macon	6.50	7.50
Beaujolais	8.00	9.00
Beaune	8.00	9.00
"Club"	8.00	9.00
Pommard	9.00	10.00
Nuits	11.00	13.50
Chambertin	16.00	17.00
Clos de Vougeot	20.00	21.00
J. Calvet & Co.		
Beaune 1889	9.00	10.00
Pommard 1887	11.50	12.50
Volnay 1889	13.75	14.75
Chambertin 1887	18.00	19.00
F. Chauvenet		
Clos-de-Vougeot	25.50	26.50
Chambertin	18.50	19.50
Romanée	18.50	19.50
Corton [Clos-du-Roi]	15.50	16.50
Nuits	13.00	14.00
Volnay	12.50	13.50
Pommard	11.50	12.50
Beaune	10.00	11.00
Moulin-à-Vent, Macon vieux Supérieur	9.00	10.00
Beaujolais	7.00	8.00
Macon [Choix]	6.50	7.50
V. D'Arcourt & Cie.	La cse	
Macon qts.	4.90	
Pommard "	5.65	
Nuits St-Georges "	7.25	
Chambertin "	8.50	
Chablis "	7.25	
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
Macon	4.40	5.40
Beaujolais	5.00	6.00
Beaune	6.00	7.00
Pommard	6.60	7.60
C. Marey & Liger-Bélair.		
Beaujolais	6.25	7.25
Macon	6.50	7.50
Beaune	6.75	7.75
Pommard	8.50	9.50
Nuits	13.00	14.00
Chambertin	16.50	17.50
Frédéric Mugnier		
Beaujolais	6.00	7.00
Macon	6.50	7.50
Beaune	7.00	8.00
Pommard	8.50	9.50
Nuits	10.50	11.50
Chambertin	15.00	16.00
Jules Régnier & Cie		
Beaujolais	6.50	7.50
Macon	7.00	8.00
Nuits	8.50	9.50
Beaune	9.00	10.00
Pommard	11.00	12.00
Corton	13.00	14.00
Chambertin	15.00	16.00
Tache Romanée	20.00	21.00
Clos Vougeot	19.00	20.00

CHAMPAGNES

	qts.	pts.
Ackerman-Laurance.		
"Dry-Royal"	15.75	16.75
½ pts. paniers 1 doz ; paquets de 4 paniers		18.00
Cardinal	12.50	13.50
Cluny Père & Fils		
Extra Dry	20.00	22.00
Comte de St-Aubin		
Extra Dry	12.00	13.00
Deutz & Geldermann.		
Gold Lack, Sec, cuvée 1898	29.00	31.00
Gold Lack, Brut	31.00	33.00
Duc de Montlouis		
Cuvée Réservée	10.00	11.00
Carte Noire	12.50	13.50
Carte D'or	14.00	15.00
Duc de Pierland	14.00	15.00
Louis Duvau	13.50	15.00
Alfred Gratien		
Réserve	14.00	15.00
Heidsieck & Co.		
Dry Monopole	31.00	33.00
E. Mercier & Cie, Epernay.	24.00	26.00
Moët & Chandon.		
White Seal	28.00	30.00
Brut Imperial	31.00	33.00
G. H. Mumm & Co.		
Extra Dry	28.00	30.00
Selected Brut	31.00	33.00
Selected Brut 1898	32.00	34.00
Selected Brut 1895	38.00	40.00
Extra Dry, paniers 1 doz. ½ B.		8.50
Extra Dry, paniers 2 doz. ½ B.		17.00
Louis Roederer.	La cse	
Grand Vin sec	28.00	30.00
Vin Extra sec	28.00	30.00
Brut spécial Cuvée	30.00	32.00
Veuve Amiot		
Carte d'Or	16.00	17.00
Carte d'Argent	10.50	11.50
Veuve Chomedy	Qts.	Pts.
Extra Dry	11.50	12.50
Veuve Bara Noël	17.00	18.00
Veuve A. Devaux	13.00	15.00
Veuve Pommery, Fils & Cie		
Sec, ou Extra Sec	28.00	30.00
Brut [vin naturel]	30.00	32.00
Victor Clicquot, Reims, France.	Qts.	Pts.
Qualité extra [Extra Dry & Brut]	28.00	30.00
Fleur de Sillery	20.00	22.00
Marechal, Comte d'Erlon	13.00	15.00

CLARETS

	qts.	pts.
A. Balayé & Cie.		
Haut Barsac	4.00	5.00
Haut Barsac, au gallon		1.05
Barton & Guestier.	qts.	pts.
Floirac	5.00	6.00
Medoc	5.25	6.25
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Château Leoville	20.00	21.00
Château Larose	20.00	21.00
Château Margaux	24.00	25.00
Château Lafitte	24.00	25.00
Bordeaux Claret Co.		
Bon Bourgeois	3.00	4.00
St-Julien	3.50	4.50
Montferrand	4.00	5.00
Château Brûlé	5.00	6.00
J. Calvet & Co.		
St-Vincent	3.50	4.50
Medoc	4.50	5.50
Floirac	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
Château de Montlys	6.25	7.25
Saint-Julien	6.00	7.00
Batailley	9.00	10.00
Pontet-Canet 1893	10.00	11.00
Pontet-Canet 1887	11.50	12.50
Leoville Barton 1889	14.25	15.25
Smith Lafitte 1890	14.75	15.75
Mouton Rotschild		
Château Berges	3.50	4.00
Faure Frère.	qts.	pts.
Bon Bourgeois	3.00	4.00
Côtes	3.50	4.50
Bon-Ton	4.00	5.00
St-Emilion	4.50	5.50
Ch. Dugay	6.00	7.00
Floirac	4.50	5.50

Medoc	5.00	6.00
Margaux	5.50	6.50
St-Julien	6.00	7.00
Pontet Canet	9.00	10.00
Château Gruaud Larose	12.00	13.00
Côtes.. le gallon.	1.00	

Galibert & Varon.

Rouges

	Qts.	Pts.
Medoc, par caisse	4.00	5.00
St. Emilion, par caisse	5.00	6.00
St. Estèphe, par caisse	6.00	7.00
Pauillac, par caisse	7.00	8.00
St. Julien, Margaux, p. cse	8.00	9.00

Pour vins, grandes marques, s'adresser aux agents.

Blancs

	Qts.	Pts.
Graves, par caisse	4.00	5.00
Barsac, par caisse	7.00	8.00
Haut-Sauternes, par caisse	8.00	9.00
Château-Yquem, "mise au Château", par caisse	18.00	19.00

L. Gaudin & Cie	**Qts.**	**Pts.**
St-Estèphe	3.00	3.50

A. Guilhou Frère Aîné	**Qts.**
Bas Médoc	3.50
St-Estèphe	4.00
St-Julien	6.00
Pontet-Canet	6.50
Chat-Bataillez	7.75
Côtes Castillon, le gallon	0.90

Nathaniel Johnston & Fils.	**qts.**	**pts.**
Ordinaire	4.00	5.00
Château Chamfleuri	4.00	5.00
St-Loubes	4.75	5.75
"Club"	5.00	6.00
Medoc	5.50	6.50
Margaux	5.75	6.75
St-Julien	6.00	7.00
St-Estephe	7.00	8.00
Château Dauzac	9.50	10.50
Pontet Canet	11.00	12.00
Margaux Supérieur	11.00	12.00
Château Beaucaillou	15.00	16.00
Château Leoville	19.00	20.00
Château Larose	19.00	20.00
Château Margaux	20.00	21.00
Château Lafitte	21.00	22.00

A. Lacoste & Fils	**qts.**	**pts.**
St-Julien	2.50	3.00
Médoc	2.75	3.25

A. Lalande & Cie.	**qts.**	**pts.**
1893 Medoc	4.40	5.40
1890 Floirac	4.40	5.40
1889 St-Julien	4.80	5.80
1893 St-Emilion	5.20	6.20
1890 St-Estephe	5.20	6.20
1889 Château Pontet Canet	6.80	7.80
1889 Château Leoville	11.00	12.00
1889 Château Lafitte	14.00	15.00

Léon Pinaud		
St-Julien	2.50	3.50
P. Vernot	2.75	3.25

COCKTAILS

Cook & Bernheimer Co.	**La cse**
Manhattan, Martini, Tom Gin, Vermouth, Gin, Whiskey, American	9.50

G. F. Heublein Bros. "Club".	
Manhattan, Martini, Whiskey, Vermouth, Old Tom, ou assortis.	12.75
G. Pradel et Cie	2.75 3.25

J. Bern et Cie	**La cse**
3 Stoiles, Etiquette dorée	qt. 7.75
3 Etoiles, Etiquette bleue	qt. 7.50

COGNACS

Bisquit, Dubouché & Cie.	**La cse**
★	qt. 9.50
10 years old	qt. 12.25
Old Liqueur. 20 years old,	qt. 16.00
V. V. S. O. P. 55 years old,	qt. 45.00
Au gallon	4.00 @ 10.00

J. Borianne.	**La cse**
X X X	7.50
Au gallon	3.75 @ 4.75

Boulestin & Cie.	**1 cse**	**5 cses**
★★★	Qts. 10.50	10.25
★ Fluted	Qts. 12.00	11.75
1846	Qts.	45.00

Boutelleau & Co.	**La cse**
F. P. Quarts	9.50
F. P. Quarts (Dark)	9.50
F. P. Pints (2 doz)	10.50
F. P. Half Pints (4 doz)	11.50
F. P. 24 Flasks, sans verre	10.50
F. P. Imperial Flasks	10.50
One Diamond	10.50
Two Diamonds. O. B.	12.50
Three Diamonds. V. O. B.	14.00
Four Diamonds X V. O. B. 1831	16.00
1824	21.00
5 caisses à la fois, 25c de moins par caisse	
10 caisses à la fois, 50c de moins	
Au gallon [preuve]	4.00 @ 6.00

Boutelleau Fils.	**La cse**
V. S. O. P. 1855	qt. 16.00
Doctor's Special	qt. 11.00

Paul Cardin.	**La cse**
Qts. 7.00; 24 flk. 8.00; 48 1-2 flk.	9.00

Châteaubel.	**La cse**
Quarts	8.00
Pints	9.00

Jules Coadon & Co.	**La cse**
12 quarts	8.00
24 flasks	9.00
Au gallon	3.90 @ 4.50

Cognac Distillers Association.	**La cse**
★★★ vieux	9.00
V. O. 12 ans.	12.00
V. S. O. P. 20 ans.	15.00
X. X. O. 1858	20.00

	au gal
3 grapes. vieux	3.75
V. O.	4.00
1875. Liqueur	5.50

Comandon & Co.	**La cse**
Special	9.50
Reserve extra	10.50
★★ et X. O.	15.00
V. S. O. P.	16.50
Au gallon	4.50 7.50

H. Cottinaud & Cie	
★	7.00
★★	7.50
★★★	8.00
V. O.	8.75
V. S. O.	9.25
V. S. O. P.	11.75

Chs Couturier & Cie.	**La cse**
★★★	7.50

Aussi pts, 1-2 pts, Imp. Flasks, Flasks. et 1-2 Flasks à avance ordinaire.

	Au gal.
Quarts, Casks, Octaves et 1-2 Octaves de	3.80 à 4.00

D'Angely.	**La cse**
XXX	6.50

De Lormont.	**La cse**
XXX	6.50

Dervos & Cie.	**1 cse**	**5 cses**
Quarts	8.00	7.75
Pints	9.00	8.75
24 flasks n. c.	9.00	8.75

Paul Devaux.	**La cse**
Qts	7.50
Videaux XXX	8.00

A. E. Dor.	**La cse**
★	9.00
★★	10.50
★★★	12.50

Clos de Réserve	
Grande Fine Champagne	19.00

Marque Globe	
★★★★	18.00
★★★	16.00
★★	14.00

James Jeantry & Co.	
Spécial	8.00
★★★	9.50

Gabriel Dubois & Cie.	**La cse**
Etiquette or et rouge, qts.	9.50
Etiquette or et rouge, 24 flks.	10.50
Etiquette or et rouge, 48 ½ flks.	11.50
Etiquette Bleu argent. qts.	11.25
Etiquette Bleu argent, 24 flks.	12.25
Etiquette Bleu argent, 48 ½ flks.	13.25
Au gallon No 1	3.90
Au gallon No 2	4.30
Au gallon No 3	4.85

M. Durand & Cie	**La cse**
★★★ Qts.	6.50
★★★ Pts.	6.50
★★★ ½ B.	7.00
16 flasks	1.50
24 flasks n. c.	6.00
32 flasks	6.75
48 1-2 flasks n. c.	7.00

Par 5 cses, 25c. de moins.

P. Frapin & Cie.	**La cse**
★ qt.	9.50
Medical	qt. 10.50
20 years old	qt. 13.00
25 years old	qt. 16.00
30 years old	qt. 19.00
Au gallon	4.00 @ 7.00

Gonzalez, Staub & Cie.	
Quarts	Ord. 9.00
Pints	10.00
24 Flasks	10.00
48 Flasks	10.00
1 Etoile	Qts. 11.50
3 Etoiles	Qts. 14.00
V. S. O.	Qts. 16.50
V. S. O. P.	Qts. 18.25

Jas. Hennessy & Co.	**qts.**	**pts.**
★	13.00	14.00
★★★	16.00	.....
V. O.	17.25	.....
S. O.	25.00	
X. O.	35.00	.....
X. S. O.	45.00	.....
Extra	60.00	.....

James Henry & Co.	**La cse**
Qts. 6.25; 24 flk. 6.75; 48 1-2 flk.	7.75

Robert Henry.	**La cse**
Wired Quarts	8.00

Jimenez & Lamothe.	**La cse**
XXX	qt. 11.00
V. S. O. P.	qt. 15.50
1890	qt. 18.00
1865	qt. 20.00
Au gallon	4.25 @ 4.35

Le Féry et Cie	**La cse**
3 Etoiles	8.00

Legrand.	**La cse**
Quarts	7.00
24 Flasks	8.50

Lucien-Foucauld & Co., Cognac, France.	**La cse**
1 Etoile. 12 Bout.	9.50
3 Etoiles. 12 Bout.	11.50
"Crown Liqueur"	14.00
V. O., 15 ans d'âge	16.50
Medico Tonic	18.00
V. S. O., 20 ans d'âge	20.00
V. S. O. P., 25 ans d'âge	24.00
V. V. S. O. P., 30 ans d'âge	28.00
1847	45.00

Pour ordres d'importations d'au moins 30 caisses, s'adresser aux agents.

Marie Brizard et Roger	**La cse**
Fleur de France, 1 fleur	qts. 10.00
Fleur de France, S.O.P.	qts. 16.00
Fleur de France, C.V. 1858	qts. 25.00

F. Marion & Cie.	**La cse**
★★★	Qts. 6.00

Aussi pints, 1-2 pts, Imp. Flasks, Flasks, 1-2 Flasks à avance ordinaire.

	Au gal.
Quarts, Casks, Octaves et 1-2 Octaves	3.40 à 4.00

Martell & Co.	**La cse**
Une Etoile	qt. 12.75

3 Etoiles.. .. ..qt. 16.00
V. O. .. ..qt. 17.25
V. S. O. P.. .. ..qt. 18.75
V. V. S. O. P. .. ..qt. 38.00

J. Nicolet & Cie. La cse
Quarts.. .. .. 7.50
24 Flasks avec verre... ... . 9.00
Au gallon [preuve] 3.65 4.25

Jocques Nicot & Co., Cognac, France. La cse
1 Etoile. 12 Bout. 9.00
2 Etoiles. 12 Bout. 10.00
3 Etoiles. 12 Bout. 11.50
V. O. 12 Bout. 12.00
V. S. O. 12 Bout. 13.00
V. S. O. P. 12 Bout. 14.00
Réserve 1870. 12 Bout. 16.00
Réserve 1865. 12 Bout. 17.00
Réserve 1858. 12 Bout. 18.00
Pour ordres d'importations d'au moins 30 caisses, s'adresser aux agents.

Otard, Dupuy & Cie. La cse
Spécial.. .. .. qts..... 9.50
Une étoile.. .. .. qts..... 12.00
Deux étoiles. . .. . qts..... 14.00
Trois étoiles.. .. .. qts..... 16.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 17.50

V. Pinot & Cie La cse
★★★ .. .. qts. 6.00
★★★ .. .. pts. 7.00
★★★ .. .. ¼ botl. 7.50
V. O. .. .. qts. 7.00
V. O. .. .. pts. 8.00
16 flasks 7.00
24 flasks n. c. 6.75
32 flasks 7.25
48 1-2 flasks n. c. 7.50
Par 5 cses, 25c. de moins.

C. Pluchon & Cie
Quarts 7.25 7.00

E. Puet. La cse
★ .. .. qts..... 9.50
Au gallon. .. .. 4.00 @ 7.00

Quantin & Co. La cse
★★★ .. .. qts..... 9.50
Au gallon .. .. 4.25 @ 5.50

J. Rémy
Quarts.... .. .. 6.50
Flasks 7.50
1-2 flasks 8.50

Renault & Cie. La cse
★ .. .. qts..... 10.00
V. O. .. .. qts..... 12.00
3 étoiles S. V. O.. .. .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 21.00
Club.. .. .. qts..... 18.00
50 Years Old.. .. .. qts..... 40.00
Au gallon... ... ... 4.00 @ 10.00

Ph. Richard. La cse
S. O... .. .. qts..... 22.50
20 ans flutes .. .. qts..... 17.50
Fleur de Cognac .. .. .. qts..... 15.00
V. S. O. P.. .. .. qts..... 12.25
V. S. O. P.. .. .. pts..... 13.25
V. S. O. .. .. qts..... 10.50
V. O. .. .. qts..... 9.00

Pts, flasks, 1-2 flasks à avance ordinaire. Au gall.
V. O. preuve, hogsheads, quarts casks, octaves et 1-2 octaves 3.80 4.10
V. O. 15 O. P. 3.40 3.65
V. S. O. P. preuve 5.15 5.35
Fine Champagne 5.80 5.90

Jules Robin & Cie. La cse
Quarts... .. .. 9.50
24 Flasks.. .. .. 10.00

Marc Roger et Cie La cse
12 quarts 8.50

Sazerac de Forge & Fils. La cse
Quarts.. .. .. 9.50
Flasks.... .... 10.25
Au gallon... .. .. 4.25

J. Sorin & Cie.
Au gallon.. .. .. de 3.75 @ 5.00

O. Tesson & Cie. La cse
Trois étoiles.. .. .. qts.. 6.50
Pints.... .... 7.50
Half Pints.... .... 8.50
16 Flasks imp.,. .. sans verre.. 8.00
24 Flasks.. .. .. .. sans verre.. 7.00
48 ½ Flasks.. .. .. sans verre.. 8.00
Au gallon.. .. .. .. 5 à 6 U. P.. 3.60

EAUX

Apenta Hungarian, Aperient La cse
25 Quarts 6.25
50 Pints 9.50
Sparkling Splits 5.50

Apollinaris La cse
50 Quarts... ... . 7.50
100 Pints.. .. .. 10.50
100 Splits... ... . 8.50

Cantrell & Cochrane. La doz
Belfast Ginger Ale.. .. .. 1.40
Club Soda.. .. .. 1.40
Seltzer... ... . 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

Jewsbury & Brown. La doz
Soda Water.. .. .. 1.40
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.40
Quinine Tonic.. .. .. 1.45
Potass Water.. .. .. 1.40

Rubinat. La cse
Sources Serres purgatives. . 50 btles 9.50

Schweppe's, de Londres. La doz
Soda Water Co. Cylindres, pour 2.. 1.35
Soda Water, Bombays.. .. pour 3.. 1.50
Soda Water, Splits.. .. .. pour 1.. 1.10
Dry Ginger Ale.. .. .. 1.35
Seltzer... .. .. 1.40
Potass Water.. .. .. 1.40

St-Galmier. La cse
Source Badoit.. .. .. 6.00

Vichy. La cse
Célestins, Grande Grille, Hôpital, Hauterive.. .. ..10.00
Principale.. .. .. 7.00
La Capitale, 50s. 7.50
Sanitas, 50s. 8.00
" 1-2-100s. 9.50
" Splits 100s. 7.50

Vichy La cse
Source St-Charles 8.00
Source Aubert 7.50

Vichy St-Yorre La cse
Source St-George.. .. .. 8.00

Bassin de Vichy
Source St-Louis 8.00

Vittel La Cse
Grande Source 10.50
Source Salée 10.50

GINS

Blankenheym & Nolet. La cse
Marque 'Clef', C'ses Rouges.. .. 10.50
Marque 'Clef', C'ses Vertes.. .. 5.00
Marque 'Clef', C'ses Violettes .. 5.00
En cruchons vieux.. .. .. 9.50
Au gallon.. .. .. .. de 3.05 @ 3.20

John de Kuyper & Son La cse
Caisses Rouges .. .. ..15s..... 11.75
Caisses Vertes. .. .. ..12s..... 6.25
Caisses Violettes.. .. ..24c..... 5.50
Au gallon .. ..3.15 à 3.30

P. Hoppe, "Night Cap" La cse
Rouges.. .. .. 10.65
Jaunes.. .. .. 11.00
Vertes 5.25
Bleues.. .. .. 6.00
Violettes.. .. .. 2.50
Au gallon 3.05 3.25

P. Hoppe, "Imperial" La cse
Rouges.. .. .. 10.50
Vertes 5.00
Violettes 2.45

Melchers, de Berthierville La cse
Croix Rouge. Caisses Rouges.. . . 11.25
Croix Rouge. Caisses Vertes. . . . 5.85
Croix Rouge. Caisses Violettes. . . 5.00

J. J. Melchers La cse
Honey Suckle, Cruch verre . . 9.00
Honey Suckle, Cruch. pierre . . 9.00

P. Melchers La cse
Juniper Tree. Caisses Rouges.. . . 9.50
Juniper Tree. Caisses Vertes. . . . 4.50
Juniper Tree. Caisses Violettes. . . 2.25
Au gallon. ¼ Casks.. .. .. 3.00
Au gallon. Octaves. 3.05
Au gallon. ½ Octaves.. .. .. 3.10

Netherland's Steam Distillery Co. La cse
Kiderlen's "Croix d'honneur".
Caisses Rouges.. .. .. 11.00
Caisses Vertes.. .. .. 5.25
Caisses Violettes.. .. .. 2.50
Cruchons verre — 12s 2⅔ gals. . 10.50
Cruchons verre — 24s 2⅔ gals. . 11.50
Cruchons verre — 12s 5 gals. . 17.50

J. & W. Nicholson & Co., London, G. B. La cse
Old Tom 8.25
London Dry 8.00
Sloe 12.50

A. C. A. Nolet La cse
Caisses Rouges.. .. .. 10.75
Caisses Vertes.. .. .. 5.75

Old John La cse
Caisses Rouges 9.75
Caisses Vertes 5.25
Caisses Pony, 24 .. .. 4.50

Pollen & Zoon La cse
Caisses Rouges 10.50
Caisses Vertes.. .. .. 5.00
Caisses Pony de 12 et 24 .. .. .. 5.00
Au gallon .. .. 3.00 @ 3.25

Van Dulken Weiland & Cie La cse
Bouteilles Noires.
Violettes, 1 1-2 gallon, 24 Bout. 4.95
Vertes, 1 1-2 gallon, 12 Bout. 4.95
Vertes, 2 gallons, 12 Bout. 5.85
Rouges, 3 1-2 gallons, 15 Bout. 10.75
Rouges, 4 gallons, 15 Bout. 11.25
Bouteilles Blanches.
Violettes, 1 1-2 gallon, 24 Bout. 5.50
Bleues, 1 1-2 gallon, 12 Bout. 5.25
Bleues, 2 gallons, 12 Bout. 6.20
Jaunes, 3 1-2 gallons, 15 Bout. 11.20
Jaunes, 4 gallons, 15 Bout. 11.75

Wynand-Fockink. La cse
12 Cruchons.. .. .. 10.00
12 Bouteilles 9.50

LAGERS

Beauport. La doz
Pts. 2 doz à la caisse . ... .60
Splits 4 doz à la caisse 35

Miller Brewing Co. Le Brl.
Marque "Buffet", 10 doz. 12.00

LIQUEURS FRANCAISES

Bénédictine qts. pts.
12 litres... ... . 19.50 21.00

Briand & Jaquet. La cse
Cherry Wihskey 7.50
Blackberry Brandy 7.50
Cherry Brandy 7.50
Crème de Mente 9.00
Curaçao Orange 9.00
Sirop de Grenadine 7.00

Marie Brizard & Roger, fondée 1755.
Anisette... ... . 13.50
Curaçao, Orange ou Blanc.. .. .. 12.50
Marasquin... ... . 13.00
Kummel, Superfin. 12.00
Kummel Crystallisé.. .. .. 12.50
Green Peppermint.. .. .. 13.00
Crème de Menthe, Blanche... .. 13.00
Cherry Cordial. 12.00
Cherry Brandy.. .. .. 12.00
Blackberry Brandy... ... . 12.00
Kirsch.. .. .. 11.00
Bitter Triple... .. .. 12.00
Liqueurs assorties.. .. .. 13.00
Crème de Menthe Verte. 13.00
Crème de Moka.. .. .. 13.00
Crème de Cassis 13.00

Crème de Noyau 13.00
Eau-de-vie de Dantzik... .. .. .. 13.00
Orange Bitters.. .. .. 9.50
Punch au Kirsh.. .. .. 11.00
Peach Brandy... .. .. 12.00

F. Cazanove, Bordeaux.
Liqueurs du Père Kermann
Jaune. . .. .qts 14.25
Jaune.. .. .. pts 16.75
Verte.. .. .. pts 16.75
Peppermint. 11.25
Anisette.. .. ..11.25
Curacao Rouge.. .. .. qts 13.25
Curacao Rouge. .. ..pts 14.00
Maraschino.. .. .. 11.00
Kummel Cristallisé.. .. .. 12.75
Cherry Brandy.. .. .. 13.50
Crême de Prunelles.. .. .. 17.25
Crême de Cacao.. .. .. 14.00
Crême de Menthe verte.. . . . .. 11.00
Crêmes assorties.. .. .. 12.00
Punch au Rhum.. .. ..11.50
Crême de cassis.. .. .. 10.00
Cordiales assortis.. .. . . 12.00
Kirsch Cazanove.. .. .. 13.25
Kirsch Figeroux.. .. .. 10.50
Absinthe Regnier.. .. .. 13.25
Absinthe Figeroux.. .. .. 12.00
Rhum Ste-Luce.. .. .. 14.50
Rhum Kingston.. .. . . 11.75
Bitter Figeroux.. .. .. 9.00
Vermouth.... .. .. 11.00
Sirop de Grenadine.. .. .. 8.00
Crême de Mandarines. 13.50
Crême de Fine Champagne. . . 12.50

Delizy & Doistan	qts.	pts.
Curaçao 12.00		
Marasquin 12.00		
Kummel 12.00		
Liqueur jaune 15.00		16.00
Liqueur verte 16.00		17.00

Alex Droz & Cie.	qts.	pts.
Crême Cacao-Chouva..	16.00	17.00

Nelson Dupuy.	qts.	pts.
Maraschino...	12.00	
Grenadine...	8.50	

Frémy Fils.	qts.	pts.
Cherry Whiskey, [Chesky]	16.00	17.00
Orange Whiskey..	14.00	

N. Fricquet & Cie		La cse
Cherry Whisky	12 qts.	8.50
Cherry Brandy	"	8.50
Blackberry Brandy	"	8.50
Peach Brandy	"	9.00
Apricot Brandy	"	9.00
Crême de Menthe	"	9.00
Crême de Menthe Boule,	12 litres	12.00
Crême de Vocoa	12 qts.	8.50
Crême de Noyau	"	9.00

J. Gallifet & Cie.		La cse
Anisette..	Litre 12	13.00
Crême de Cacao	Litre 12	14.00
Crême de Cassis	Litre 12	13.00
Crême Fine Champagne	Litre 12	
Crême Peppermint.. ..	Litre 12	13.00
Eau de Vie Dantzick..	Litre 12	14.00
Fine Prunelle	Stone jar 12	14.00
Kirsch vieux..	Litre 12	13.00
Kummel .. .. ¾	Litre 12	11.00
Liqueur jaune	Litre 12	14.00
Liqueur jaune .. .. ½	Litre 24	15.00
Liqueur verte	Litre 12	14.50
Liqueur verte.. .. .. ½	Litre 12	15.50
N'Importe quoi	Litre 12	12.50

Gaston Gaudin Fils.		La cse
Cherry Brandy..	qts.	6.50
Cherry Whiskey	qts.	6.50
Blackberry Brandy	qts.	6.50
Apricot Brandy..	qts.	6.50

Liqueur des Pères Chartreux de Tarragone.		La cse
Liqueur Jaune	12 litres	23.00
Liqueur Jaune	24/2 "	24.50
Liqueur Verte	12 "	27.50
Liqueur Verte	24/2 "	29.00

Jules Lamothe.	qts.	pts.
Cherry Whiskey	9.00	

Melrose Drover Ltd.		
Cherry Whiskey..	11.00	

Frédéric Mugnier.	qts.	pts.
Crême de Menthe Verte....	11.00	
Cherry Brandy..	11.00	
Cacao l'Hara à la Vanille ..	12.50	
Kirsch * * *..	11.00	
Prunelle de Bourgogne. . ..	12.50	
Crême de Framboises... ...	12.25	
Fine Bourgogne, 12 lit.. ..	20.00	
Crême de Cassis..	11.00	
Fine Bernard...	15.00	
Grenadine...	8.50	
Anisette..	11.00	
Kumel..	12.00	

Tournil & Fleury.	qts.	pts.
Anisette	8.40	
Crême de Menthe	8.00	
Crême de Cacao	8.00	
Crême de Cassis	8.00	
Curaçao	8.00	
Sirop Grenadine	6.00	

Chartreuse St-Denis		
Verte	10.50	11.50
Jaune	10.50	11.50

Pollen & Zoon		
Anisette	9.00	
Curaçao	12.00	13.00
Kummel	12.00	
Persico	10.50	
Parfait Amour	10.50	
Crême de Menthe	10.50	
Crême de Vanille	10.50	

G. Terrand.		
Petite Chartreuse..	18.00	19.00

Gabriel Viard, Troyes, France.

	12 litres	24/2 litres
Chartreusette jaune	22.00	24.00
Chartreusette verte	24.00	26.00
Pur Abricot [the genuine]	28.00	30.00
Marasquin, bout. d'origine	22.00	24.00
Viardictine de l'Abbaye St. Urbain	20.00	22.00
Curaçao, triple sec	20.00	22.00
Peppermint [Menthe verte]	20.00	22.00
Cassis Imperator	20.00	22.00
Crême de Cacao, Schouwa à la vanille	20.00	22.00
Crême de Moka	20.00	22.00
Anisette Extra fine, Cruchons ou flacons	20.00	22.00
Curaçao quadruple sec ..	22.00	24.00

Pour ordres d'importation, 25 caisses minimum, s'adresser aux agents.

Wilson.	qts.	pts.
Blackberry Brandy..	9.00	

Wynand Fockink.	qts.	pts.
Anisette Blanche..	10.00	
Crême de Thé	10.00	
Crême de Vanille..	10.00	
Crême de Cacao	10.00	
Crême de Mocha	10.00	
Crême de Violettes	10.00	
Curaçao Orange..	10.00	
Curaçao Blanc..	10.00	

MADERE

Blandy Bros	La cse
Very Superior...	8.50
Special Selected	10.50
London Particular...	13.00

Cossart, Gordon & Co.	
Au gallon..	2.50 à 9.00

Manuel Pico.	
Au galon..	3.50 à 4.50

Rutherford & Browne.	
Au gallon...	de 2.50 @ 10.00

MALAGA

Blandy Bros.	La cse
Etiquette Bleu — pâle-doux.	7.50
Etiquette Blanc—pâle...	10.00

Adolfo de Torres y Hermanos.		
Au gallon...	de 2.50 @	5.00

J. Pron & Cie.	
Au gallon..	4.75

MOSELLE

Deinhard & Co.	qts.	pts.
Brauenberger...	9.00	10.00
Piesporter	10.00	11.00
Berncasteler Doctor.	15.00	16.00
Crown Sparkling...	18.50	20.00
Nonpareil Sparkling...	24.50	26.00

Feist Bros. & Sons.	qts.	pts.
Zeltinger.. .. .. 1892..	7.25	8.25
Braünberger. .. .. 1892..	10.50	11.50
Berncasteler Doctor. . .1889..	17.00	18.00
"Silver Star" Sparkling. ..	18.50	20.00

Frederick Krote.	qts.	pts.
Sparkling..	16.00	17.00

Kock, Lauteren & Co., [fondée en 1719].	qts.	pts.
Zeltinger...	8.50	9.50
Brauenberg...	12.00	13.00
Pisport..	13.00	14.00
Scharzberg — 1895..	18.00	
Sparkling Moselle..	18.00	19.50

Johann Schlitz		
Winneger	6.00	7.00
Braünberger	8.50	9.50
Sparkling	17.00	18.00
Hocheimer	17.00	18.00
Cabinet	23.00	25.00

Joh. Bapt. Sturm.		
Sparkling Moselle...	15.50	17.50
Sparkling Hock...	15.50	17.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R		
Piesporter	8.50	9.50
Zeltinger	9.00	10.00
Braünberger	15.00	16.00
Berncastler Doctor	16.50	17.50

MUSCATS

J. Pron & Cie.	
Au gallon	3.00

OLD TOM

Boords.	La cse
Old Tom..	7.25
London Dry....	7.25
Booth	
London Dry	8.00
Old Tom	8.00
Club	
Old Tom..	6.50
Old Tom au gallon	3.00
Cold & Co.	
Marque Beaver	Qts. 5.75
Marque Beaver	Pts. 6.75
London Dry	Qts. 6.00
London Dry..	Pts. 700
Colonial	
London Dry..	6.50
Gordon	
London Dry...	7.50
Old Tom..	7.50
Hill's & Underwood.	
London Dry	7.50
Old Tom	7.50

Imperial Wine Co.	La cse
London Dry..	6.50
Old Tom..	6.50
Thorne.	
Old Tom...	7.50
London Dry...	7.50
Wilson	
Royal Crown Old Tom..	6.50
Au gallon...	2.00 @ 3.00

OPORTO

Commendador Feuerheerd.	
Au gallon	$2.75 à $ 9.00
Caisse	16.00

J. W. Burmester	La cse
Royal...	5.00
Crusado	6.00
Rich Douro...	9.00
White Port..	11.00
Old Crusted.	12.00
Royal Dry Superior	18.00

J. M. Caselles y Tarrats
Au gallon .. .. 1.00 à 1.50
Cockburn, Smithes & Co.
Tawny.. .. .. La cse. 16.00
Au gallon... ... ... 2.75 @ 7.00
Croft & Co.
Au gallon.. .. .. 2.40 @ 7.50
A la caisse .. .. 7.00 @ 24.00
Geo. H. Delaforce.
"Trocadero".. .. .. .. qts. la cse. 9.00
Robt. Delaro & Co.
"Antique"... .. .. .. qts. la cse. 7.00
Guimaraens & Co.
Invalid's Reserve.. .. .. La cse. 7.50
Au gallon.. ... . 2.25 @ 5.50
Hunt, Roope, Teage & Co.
Au gallon... .. .. 2.00 @ 5.50
Oliva Morez y Ca.
Old Tawny 5.50
MacKenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 10.00
Robertson Bros. & Co.
Medal Port No 1 . . . . . 16.00
Medal Port No 2 . . . . . 13.00
Favorita Oporto 8.00
Au gallon... ... . 1.50 @ 6.50
Sandeman & Co.
Superior Old.. .. .. 12.00
"Club"... ... . 18.00
"1890".. .. .. 25.00
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 15.00
T. G. Sandeman & Sons.
Au gallon... ... . 2.75 @ 9.00
Silva & Cosens.
Dow's Admiral.. .. .. .. La cse. 16.50
Au gallon.. .. .. 2.50 @ 14.00
La cse
T. Ventura et Cie 4.50
Manuel Fost[illegible] 6.50
Garcia Hijos 8.50
A. Rizat et Cie 2.50

PORTER ANGLAIS

	qts.	pts
S. Allsop & Sons	2.55	1.60
Guinness.		
Read Bros. "Dog Head"...	2.60	1.65
E. & J. Burke, bottling.. ..	2.60	1.65
Machen & Co.		
Marque Pelican	2.60	1.65
Machen & Hudson.		
Marque "Beaver"..	2.50	1.50

RHUMS

	qts.	pts.
Boivin, Wilson & Cie.		
Black Joe	8.00	9.00
No 7...	7.00	8.00
Marie Brizard & Roger.	qts.	pts.
Ste-Croix..	12.00	
P. S. Clément..	11.00	
Jamaïque au gallon..	5.00	
E. & J. Burke,	qts.	pts.
Jamaica..	9.50	
Dandicolle & Gaudin.		
Lion	8.00	9.50
Royal	0.00	11.00
St-Marc	0.00	9.50
Tom & Topsy	7.50	8.50
Sambo	7.25	8.25
Diamant Noir		La cse
Quarts		7.75
Diamantin.		
Quarts...	8.00	

Habitation L'enfant noire [Martinique]

	La cse
Litres..	13.00
¾ Litre..	10.50

Galibert & Varon, Bordeaux, France.

	Qts.	Pts.
Rhum authentique [Kaiopa Habitation]	10.50	12.50
Vieux Rhum [Galibert & Varon]	12.00	14.00
Vieux Rhum Carmencita [Jamaica]	13.00	15.00

Pour ordres d'importation, 30 caisses minimum, s'adresser aux agents.

H. G. Kewney & Co.	qts.	pts.
Old London Dock—1Etoile .	7.75	
Old London Dock—3 Etoiles .	8.75	
Red Heart.	qts.	pts.
A la caisse...	10.50	
Navy Reserve		
Jamaïca		9.00
J. B. Sherriff & Co.		
Marque "Bell"..	9.00	
Marque "Bell", 36 o. p. au gallon..	5.00	
Marque "Blue Star", 36 o. p. au gallon...	4.75	
Talbot Frères.	qts.	pts.
"Fine Fleur"....	8.00	9.00
"Fine Fleur" ½ pt..		10.00
Lilacs....		7.50
Thorne.	qts.	pts.
Marque "Lion"...	8.00	
Liquid Sunshine..	9.50	
Uncle Tom.		La cse
Qts....		8.00
Flasks, 24...		8.00
Western Glow		7.50

SAUTERNES

	qts.	pts
A. Balayé & Cie.		
Graves	4.25	5.25
Graves — au gallon..		1.10
Barton & Guestier.	qts.	pts
Haut Sauterne...	12.50	13.50
Graves	6.00	7.00
Barsac...	8.75	9.75
Château Yquem..	24.00	25.00
J. Calvet & Cie.	qts.	pts.
Graves..	5.25	6.25
Sauternes..	5.50	6.50
Haut Sauternes .. .. 1901....	11.50	12.50
J. Dutrenit & Cie.	qts.	pts.
Graves...	3.50	4.50
Faure Frères.	qts.	pts.
Sauterne..	4.00	5.00
Sauterne...	5.00	6.00
Haut Sauterne..	8.00	9.00
Château Barsac.	6.50	7.50
Château Yquem....	15.00	16.00
L. Gaudin & Cie.	4.50	5.00
A. Guilhou Frère Aîné		Qts.
Sauternes		4.50
Haut Sauternes		6.00
Graves Martillac		5.00
Jimenez & Lamothe.	qts.	pts.
Sauternes..	6.00	7.00
Nathaniel Johnston & Fils.	qts.	pts.
Barsac...	6.00	7.00
Sauternes...	6.00	7.00
Graves...	6.00	7.00
Haut Sauternes..	11.50	12.50
Château Yquem..	20.00	21.00
A. Lacoste & Fils	qts.	pts.
Sauterne	3.00	4.00
A. Lalande & Cie.	qts.	pts.
1890 Graves..	4.80	5.80
1888 Barsac.	5.20	6.20
J. Latrille.	5.25	6.00
Lecompte & Morel	2.75	3.25
Vigneau & Cambours	3.50	4.00
Vigneau & Cambours, Haut. .	4.00	4.50
Louis Maignen & Co...	3.25	4.25

SHERRIES

D. Goni Feuerheerd.
Au gallon .. .. 2.00 à $ 9.00
Caisse 16.00
Alvarez & Co... .. ... au gallon.. .. 1.25
Blandy Bros.
Manzanilla.. .. .. La cse.... 8.50
Amoroso.. .. .. La cse.... 11.00
J. M. Caselles y Tarrats.
Au gallon.. .. .. 1.00 à 1.50
F. W. Cosens & Co.
Au gallon.. .. .. de 2.00 @ 10.00
Richard Davies.
Au gallon.. .... 1.50 @ 5.00
Pedro Domecq, .. au gallon 1.25 @ 9.00

Manuel Gamboa Ramirez.
Au gallon .. .. 1.25 @ 4.50
A la caisse .. .. 4.50 @ 12.00
Jose Gomez .. .. La cse 8.50
P. Juanito & Co. .. .. La cse 6.50
Levert & Schudel — au gallon.. .. 1.25
Mackenzie & Co. Ltd.
Au gallon.. .. .. 1.50 @ 10.00
M. Misa — au gallon.. .. .. 1.50 @ 6.00
Oliva Morez y Ca. La cse
Golden Sherry 5.50
J. P. Pémartin.
Au gallon.. .. .. de 2.00 @ 15.00
Robertson Bros. & Co.
Amontillado . . . La cse....16.00
Manzanilla . . . . La cse....13.00
Olorozo . . . . La cse.... 8.00
Au gallon... ... . 1.75 @ 7.50
Sauchez Hermanos .. .. .. La cse 4.50
Sanchez, Romate, Hermanos.
Royal.. .. .. La cse.... 5.00
Favorita.. .. .. La cse.... 6.00
Club - - 1870... .. .. La cse.... 9.00
Amontillado... .. .. La cse....12.00
Orange.. .. .. La cse.... 8.00
Au gallon... ... . 1.50 @ 5.00
Sandeman Buck & Co. (Julian Pémartin)
Pale Dry.. .. .. La cse. 12.00
Montilla Fino, very dry. La cse. 12.00
"Club"... ... . La cse. 18.00
Selected Old... .. .. La cse. 36.00
"Jubilee"... .. .. La cse. 50.00
Au gallon.. .. .. de 1.50 @ 10.00
Sobrinos de Vda X. Harmony y Ca.
Vin Sherry, gallon .. .. .. 0.90 à $8.00
A. R. Valdespino & Co.
Au gallon .. .. de 1.25 @ 6.50
A la caisse .. .. de 5.00 @ 15.00
B. Vergara.
Au gallon.. .... 1.50 @ 4.50

TARRAGONES

Bonsom & Cie.
Au gallon.. .... 85c à 1.20

VERMOUTH

	La cse
Cte Chazalette & Co.	7.00
E. Martinazzi & Co. [Italien]	6.50
Martini et Rossi... ... (Italien)..	7.50
Noilly, Pratt & Co..	7.00
Freund Ballor & Co. .. [Italien]..	6.75

VINS DE PORTO

Wiese & Krohn, Oporto, Portugal.

Tinto Novo No 1 .. .. gallon	1.50
Caisse 12 qts.	5.50
Tinto Novo No 2 .. .. .. gallon	2.15
Ligitimo No 1 .. .. gallon	2.50
Caisse 12 qts.	7.50
Particular .. .. gallon	3.00
Invalid Port .. .. .. cse 12 qts.	8.00

Pour les grandes marques, s'adresser aux agents.

VIN DE GINGEMBRE

	La Cse
Boivin, Wilson & Cie.	
Quarts	4.50
Au gallon	1.20
Cold & Co.	4.00

VIN DU RHIN

Deinhard & Co.	qts.	pts.
Laubenheim..	7.00	8.00
Nierstein..	8.50	9.50
Rudesheim	15.50	16.50
Liebfraumilch	17.00	18.00
Hockheim..	18.00	19.00
Marcobrunn..	21.50	
Johannesberg..	25.00	
Steinwein [cruchons].	11.00	12.00
Sparkling Hock	17.50	19.00
Feist Bros. & Sons.		qts.
Laubenheimer..	1893..	6.75
Niersteiner..	1893..	7.00
Rudesheimer..	1893..	9.75
Hochheimer...	1893..	10.50
Orignal Liebfraumilch. . .	1893..	12.50
Steinwein in Bocksbeutel,..	1893..	12.50
Rauenthal, own growth...	1893..	14.50

Pints: $1.00 extra la cse.

Frederick Krote	qts.	pts.
Laubenheimer	5.75	6.75
Niersteiner	6.75	7.75
Rudesheimer	10.00	11.00
Hochheimer	10.00	11.00
Steinwein	11.00	12.00
Liebfraumilch	14.50	15.50
Johannisberger	17.00	18.00
Royal Scharzberg	20.00	21.00
Sparkling Hock, blanc	16.00	17.00
Sparkling Hock, rouge	18.00	19.00

Kock, Lauteren & Co., fondée en 1719.	qts.	pts.
Laubenheim	7.00	8.00
Bodenheim	7.50	8.50
Nierstein	8.50	9.50
Steinwein in Boxbeutels	11.00	
Rudesheim	15.00	16.00
Liebfraumilch	15.00	16.00
Giesenheim	16.00	17.00
Hocheim	18.00	19.00
Johannisberg	21.00	22.00
Claus Johannisberg—1893	30.00	
Sparkling Hock	18.00	19.50

Johann Schlitz.		
Bodenheimer	6.00	.....
Hohnheimer	6.50	.....
Laubenheimer	7.00	.....
Niersteiner	8.00	.....
Oppenheimer	9.00	.....
Hochheimberg	9.50	.....
Johannisberg	15.00	.....

Joh. Bapt. Sturm.		
Winninger	6.75	7.75
Niersteiner	7.75	8.75
Hockheimer	9.00	10.00
Rudesheimer	9.00	10.00
Liebfraumilch	14.00	15.00
Rudesheimer Berg	15.50	16.50

P. J. Valckenberg, Ltd. Worms R		
Laubenheimer	7.50	8.50
Niersteiner	9.00	10.00
Rudesheimer	12.50	13.50
Liebfraumilch—1893	18.50	19.50
Johannisberger—1893	25.00	26.00

VINS TONIQUES

Biquina	8.00

Castro.	La cse
1 Seal port	5.00
3 Seal port	6.00

Dubonnet.	La cse
Litres	12.00
Red-Heart	9.00
Vin Mariani	10.00
Vin St-Michel	8.50
Vin Vial	12.50
Vino Don Lorenzo	7.00

Violet Frères, Byrrh Wine.	
Litres	11.00
La bouteille	1.00
Wilson's Invalid's Port	8.00

WHISKEYS CANADIENS

Owl Brand Rye.	La cse
Screw top, 16 flasks	6.00
Screw top, 24 flasks	6.25
Screw top, 48 flasks	7.25
Glass stop, 24 flasks	6.50
Glass stop, 48 flasks	7.50

Perfection Brand Rye.	
Glass stop, 32 flasks. Amber	6.50
Rock & Rye, 12 qts.	7.00
Rock & Rye, 24 flks	8.00

Monopole Rye.	
Quarts	7.00
16 flasks	7.50
24 flasks	6.50
32 flasks	8.00
48 flasks	9.00

Parker's. High Wines 50. o. p.	gal.
En quarts	3.90
En 1-2 quarts	3.95
Quantités moindres	4.00

Recreation	
Flasks	8.00
Quarts	5.00
Imp. Flasks, Qts.	7.00
Imp. Flasks, Pts.	5.50
Imp. Flasks, ½ Pts.	6.00

Red Selter 1895	La cse
Quarts	8.00
Special Quarts	7.00
Special Imp. Pints	9.50
Special Imp. 1-2 Pints	8.00
Special Flasks	8.00

Royal Rye	La cse
Quarts	7.00
16 flasks	7.50
32 flasks	8.00
48 flasks	8.50
Crème de Menthe "	90.00

Shield Rye	La cse
Quarts	6.00
16 flasks	6.50
32 flasks	7.00
48 half flasks	7.50

Jos. E. Seagram.	La cse
"Star" Rye, qts.	
"Star" Rye, Flasks, 32s.	
"Star" Rye, Flasks, 64s.	
White Wheat, qts.	
White Wheat, Flasks, 32s.	
No. "83" Rye, qts.	
No. "83" Rye, Flasks, 16s.	

Hiram Walker & Sons.	La cse
Canadian Club, 5 years old. qts.	9.00
Canadian Club, Flasks, 16s.	9.50
Canadian Club, ½ Flasks, 32s.	10.00
Imperial, qts.	7.50
Imperial, Flasks 16s.	8.00
Imperial, ½ Flasks 32s.	8.50
	au gal.
Canadian Club—5 years old	3.60
Imperial	2.90
Rye. 25 U. P.	2.25
Malt. 25 U. P.	2.25

Wilson	La cse
Empire Rye, qts.	8.00
Empire Rye, flasks.	9.00
Empire Rye, ½ flasks.	10.00
Liquid Sunshine	7.00 9.00
Moonlight, qts.	6.00
Moonlight, Flasks 16s.	6.50
Moonlight, Flasks 32s.	7.00
Moonlight, Flasks 36s.	7.25
Moonlight, Flasks 64s.	8.00

J. P. Wiser & Sons, Ltd.	
Recreation	La cse
12 Bout. Rondes, qts.	5.00
12 Flks. Imp. qts.	7.00
16 Flks. Imp. pts.	5.50
32 Flks. Imp. ½ qts.	6.00
36 Flks. Travellers	6.00
Canada Whiskey	La cse
12 Bout. Rondes, qts.	7.00
20 Flks. Imp. pts.	8.50
32 Flks. Imp. ½ pts.	8.00
60 Flks. Imp. ½ pts.	8.00
Red Letter	La cse
12 Bout. Rondes, qts.	8.00
Whiskey Clair	La cse
12 Bout. Rondes, qts.	5.00

H. Corby Distillery Co.	La cse
I. X. L. qts.	8.07
Purity, Flasks, 32s	7.65
Purity, Flasks, 32s	7.65
Corby's Canadian Rye, qts	5.40
Corby's Canadian Rye, Flasks 32s	6.00
Corby's Whiskey Blanc qts.	5.50

WHISKEY ECOSSAIS

James Ainslie & Co.	1 cse	5 cses
O'Gilvie, quarts	7.00	6.75
O'Gilvie, 24 flasks	7.75	7.50
O'Gilvie, Imperial quarts	9.50	....
Ainslie, Yellow label	9.00	....
Ainslie, Ord. flasks	10.25	....
Ainslie, Imperial quarts	13.50	....
Ainslie, White label	9.75	....
Ainslie, Special	10.50	....
Ainslie, Extra Special	12.50	....
Ainslie, Clynelish [Smoky]	13.00	....

John Begg	La cse
Capsule rouge	9.50
Capsule blanche	10.50
Capsule bleue	12.50
Special Reserve	18.00

Big Ben.		
Quarts [10 years old]	11.00	10.75

Balmoral.	
Quarts	7.50
Pts	8.50
24 flasks	8.50
12 Imp. Flasks	11.00
24 Imp. 1-2 flasks	11.50
Au gallon, 6 à 7 O. P.	3.90 @ 4.25

Bulloch, Lade & Co.	La cse
Loch Katrine, qts.	7.50
Loch Katrine, 32 Flasks	9.50
Loch Katrine. Imp. Qt. Flasks	11.00
Special White Label	9.50
Extra Special Gold Label	11.00

Burns, Leslie & Co.	
Gleneil, qts.	6.00

Peter Dawson	La cse
Perfection	9.75
Special	10.50
Extra Special	9.50
Liqueur	12.25
Old Curio, 20 years old	15.00
Au gallon	4.00 @ 7.00

John Dewar & Sons, Ltd.	La cse
Dominion Blend, qts.	8.75
"Special", qts.	9.25
Blue Label, qts.	9.75
Special Liqueur [W. Label] qts.	12.50
Extra Special Liqueur, qts.	16.50
5 cses d'une sorte ou assorties, 25c la cse en moins.	

Roderick Dhu	La cse
Quarts	9.50

Alex. Ferguson & Co., Glasgow, Ecosse.	La cse
Fine et vieille liqueur 20 ans d'âge	15.00
Club Liqueur	13.50
P. & O. Special Liqueur, 10 ans d'âge	10.00
K. T. [la marque la plus populaire]	9.50

Graham, Davy & Co.	La cse
Loch Carron, qts.	6.50

Greenless Bros.	La cse
King Edward VII... Ext. Sp. qts.	9.50
King Edward VII... Sp. Liq. qts.	12.00

Griffiths, McAllister & Co.	
Bonnie Doon	
1 caisse	10.25
5 caisses	9.75
10 caisses	9.50
Glenfinnart	
1 caisse	10.75
5 caisses	10.50
10 caisses	10.00

Haig & Haig	La cse
★★★	9.50
★★★★★	15.00
Liqueur	16.00
Bleu Blanc Rouge	9.50

J. & R. Harvey.	La cse
R. O. S.	12.50
Fitz James	10.00
Hunting Stewart	9.00
Jubilee	8.50
Old Scotch	7.50
Au gallon	3.65 @ 5.50

Wm. Hay, Fairman & Co.	La cse
Hay's finest, Sq. qts.	7.75
Hay's old, Rd qts.	6.75
Hay's old, 24 flasks	7.50
Hay's old, 32 sq. flasks	7.50
Hay's old, Imp. qts. flasks	10.00

D. Heilbron — La cse
Hillburn Blend.. .. .. qts.. 7.50
King's Liqueur.. .. .. qts.. 10.00

John Hopkins & Co. — La cse
"Old Mull" Blend... ... . 9.50
"Navy Liqueur" V. O. S... .. .. 12.00

Melrose, Drover & Co. — Le gal
1 étoile. 4.00
2 étoiles... .. .. 4.25
3 étoiles... .. .. 4.50
4 étoiles... .. .. 4.75
5 étoiles 5.00

Mitchell Bros. — La cse
Mullmore 12 Btles. .. .. .. qts.. 6.50
Mullmore 24 Imp. qts. Flasks.. 10.50
Glen Ogle 12 Btles rdes .. qts.. 8.00
Heather Dew 12 Btles. rdes qts.. 8.00
Heather Dew 12 Imp. Oval Flks. qts.. 11.25
Special Reserve 12 Btles. rdes.. 9.00
Finest Old Scotch 12 Btls. rds.. 12.50
Grey Beard 12 jars. Imp. qts.. 12.50
E. S. L. Decanters 9.50
Robert Dale, 12 qts. .. ..] 5.00

Au gal.
Old Scotch Proof .. .. .. Quarts. 3.50
Heather Dew Proof . .. Quarts. 3.65
Special Res. Scotch Proof. Qts. 4.00
Special Res. 15 U. P. .. Quarts. 3.50
Extra Spec. Liqueur Proof. Qts. 4.75

Wallace Moir,
Imperial Quarts. 12.00

Hugh McAdam & Co. — La cse
Imp. Oval qts. 7.50
Ord. Oval qts. 5.50
Ord. Oval pts. 6.50
24 Flasks, Stoppers 6.50
48 ½ Flasks, Stoppers 7.50

Hugh McAdam & Co.
32 Flasks, stoppers 7.00

Alex. McArthur & Co.
Quarts 7.50
Flasks 8.50
Imp. Quarts 11.00

D. P. McDonald & Sons. — La cse
Long John, extra quality. 10.00
Long John, exhibition. 12.50

James McNeil. — La cse
Imperial Oval.. .. .. qts.. .. .. .. 8.00
Quarts.. .. .. 6.00
Pints.. .. .. 7.00
24 flasks, Screw top. 7.00
32 flasks, Screw top. 7.50
48½ flasks, Screw top 8.00
5 cses à la fois, 25c. en moins.

Red Cross. — La cse
Quarts 6.25
24 Flasks 6.75
48 1-2 Flasks 7.75

John Robertson & Son — Le gal.
Droits payés
No 1—Fine Old 3.43
No 2—"Special" 3.68
No 3—Old Highland . . . 3.96
No 4—Old Dundee 4.28
No 5—Old Private John . . 4.71
No 6—Liqueur 5.16
No 8—Dundee Finest 5.96

La cse.
Private Stock John Robertson 12.50
J. R. D. "Star" 9.50
Duncan McIntosh 7.50

Robertson, Sanderson & Co.
"Glenleith" [8 years old]. la cse. 9.00
"Glenleith" 5 O. P. le gal. 4.75
"Glenleith" 15 U. P. le gal. 4.00
"Mountain Dew," full flavor. cse. 9.50

la cse
"Mountain Dew," cruchons terre. 8 Imp. qts. 12.00
"Mountain Dew," cruchons terre, 12 Imp. qts. 13.00
"Mountain Dew," 4 O. P.. le gal. 4.75
Special Liqueur .. [15 years old]. 12.50
Old Private Stock, [20 years old]. 17.50

Ian McPherson — le gal
Craigdhu... ... .10 O. P.... 4.00
Dhuloch .. .. 9 O. P.... 4.10
Special Blend. . .. . 8 O. P.... 4.25
Special Blend.. .. .. ..15 U. P.... 3.75

Ross Glen. — La cse
12 Quarts.. .. .. 6.75
32 Square Flasks.... .. .. 8.50
48 Square Flasks 8.00
12 Imp. Quart. .. Oval Flasks.... 10.50
24 Imp. Pint. ... Oval Flasks.... 11.00
48 Imp. ½ Pint .. Oval Flasks.... 12.50

Royal Lochnagar — La cse
O.. .. .. 9.50
OOO.. .. .. 10.00

Scotch Marchant — La cse
Special Old Highland Whisky. . 10.00
par 5 caisses.. . . . . 9.75
par 10 caisses 9.50

J. B. Sherriff & Co. — La cse
Old Islay.. .... 10.00
V. O. Islay.. .... 10.25
Islay, 10 o. p. au gallon.. .. .. .. 4.25
Islay V. O. preuve, au gallon.. .. 5.25

Whisky Ecossais
Strathcona 9.50

Stuart, Campbell, & Co.
Quarts.. .... 6.50
Flasks 7.50
1/2 Flasks.... .... 8.50
Imperial Quarts.. .. .. 9.50

John Walker & Sons. — La cse
Kilmarnock... .. .. 10.00

Wilson. — La cse
Braê-Mar.. .. .. qts.... 8.00
Braê-Mar. .. .. flasks.... 9.00
Braê-Mar.... .. .. .. ½ flasks.... 10.00

Wright & Greig. .. — La cse
Premier. 12.00
Grand Liqueur.. .. .. 20.00

WHISKEY IRLANDAIS

E. & J. Burke. — La cse
Quarts.. .. .. 8.50
Imperial Quart flasks 12.00

Pat Fagan & Co. — La cse
Quarts 8.50

Findlater. — La cse
A 1.. .. .. 9.50

D. W. D. — La cse
1 Shamrock.. .. .. 9.75
3 Shamrocks... ... . 10.75

Wm. Hay, Fairman & Co. — La cse
Hay's Old .. .. Rd qts. 6.75
Hay's Old.. .. .. 24 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. 32 flasks. 7.50
Hay's Old .. .. Imp. qt. flasks. 10.00

Janishannon... .. .. 1.50

John Jameson & Son. — La cse
1 étoile 9.50
3 etoiles. 11.25

William Jameson. — La cse
1 harpe... ... . 9.75
3 harpes... .. .. 10.75

McConnell's
★ .. .. Qts. 9.00
★★★ .. .. Qts. 10.75
Special Liqueurs .. .. Qts. 12.50

Mitchell Bros. Ltd. — La cse
Old Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 6.50
Spec. Irish 12 Btles. rdes .. Qts. 9.00
Cruiskeen Lawn jars, Impl. Qts. 12.50
Aussi flasks et 1-2 flasks à avance ordinaire.

Au gal.
Old Irish . .. . Quarts 3.65
Special Irish .. .. Quarts 4.75

Wm. O'Borne & Sons
12 Imperial Oval Quarts 9.00
12 Ordinary Quarts 6.50
24 Pints 7.50
24 Flasks, stoppers 7.50
48 1-2 Flasks, stoppers 8.50

Old Bushmill. — La cse
★.... .... 9.50
★★★.... .... 12.00
Special Malt... .. .. 10.50

George Roe & Co. — La cse
★ 9.75
★★★ 10.75
St-Kevin .. .. La cse. 8.00
Kilkenny. .. .. La cse. 6.50

L'HOMME QUI REUSSIT

Il croit qu'une intégrité absolue est la base de tout succès légitime. Son ambition n'a pas de limites, puisque le champ est ouvert à tous et que le travail est le prix du progrès.

Il active les affaires dans les saisons d'activité et, si les clients sont rares, il poursuit quand même son but.

Il se fie à ses propres efforts et à ses capacités et il est récompensé de sa confiance.

Il met en pratique une stricte économie en affaires et ne s'abaisse pas jusqu'à la mesquinerie.

Un insuccès ne l'abat pas complètement et le succès ne le rend pas insouciant.

Il est honnête, non seulement par politique, mais par principe; il considère que le succès qui manque d'approbation personnel, est un insuccès déguisé.

Il paie promptement et fait rentrer l'argent à mesure qu'il paie, plutôt que de payer à mesure que ses rentrées ont lieu.

Il a des manières courtoises et apprécie la valeur commerciale de la cordialité.

Il réfléchit d'abord profondément, et parle en dernier lieu et d'une manière concise.

Il possède une habileté d'exécution à un degré qui lui fait apprécier les qualités précieuses de ses employés.

Il soigne les détails, sachant qu'ils sont un lien entre les opérations.

Il se rend compte que le premier objet, en affaires, c'est de gagner de l'argent et il s'abstient en conséquence d'une concurrence extrême dans les prix.

L'argent consacré à la publicité, lorsqu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dépense.

CIGARS & TABACS

M. MEDERIC MARTIN

Elu député

Tous nos lecteurs connaissaient avant la dernière élection du quartier Ste-Marie de Montréal, de nom au moins, M. Médéric Martin, le nouvel élu à la Chambre des Communes, dont nous publions ci-contre la photographie.

M. Médéric Martin est âgé de 38 ans; il est né à Montréal dans le quartier qui vient de l'élire député et dont son père fut l'un des premiers pionniers.

M. Médéric Martin

C'est à Montréal également qu'il fit son apprentissage. C'est, en effet, chez MM. S. Davis et Sons qu'il apprit son métier de cigarier. Dès cette époque déjà il était unioniste, il faisait partie de l'Union Internationale des Cigariers, Local 58.

Devenu compagnon ouvrier, M. Médéric Martin partit pour Boston où, de simple ouvrier, il devint bientôt, grâce à son habileté, contre-maître dans une des plus importantes manufactures de la capitale du Maine.

En 1896, M. Médéric Martin, de retour dans sa ville natale fonda, en société avec son frère, M. Alexandre Martin, sous le nom de Martin Frères, la manufacture où se fabriquent les cigares bien connus des marchands et du public consommateur des marques "Martin" à 5 cents et "Martha" à dix cents. Cette manufacture a prospéré dès les premiers jours grâce à la qualité des produits qui en sortent et à la façon vraiment libérale avec laquelle ses propriétaires traitent les ouvriers et la clientèle.

M. Médéric Martin est très populaire parmi la classe ouvrière, nous venons d'en indiquer la raison. Le nouveau député à Ottawa n'avait d'ailleurs pas eu besoin d'attendre l'élection du 21 novembre pour connaître le sentiment à son égard du quartier ouvrier qui vient de lui donner 1272 voix de majorité sur son concurrent qui, ouvrier lui-même, s'était présenté comme candidat ouvrier.

M. Médéric Martin, représente, en effet, depuis le mois de février dernier, le quartier Papineau au Conseil de Ville et le représente dignement, à la satisfaction de ses commettants, la plupart ouvriers en faveur desquels il n'a cessé de faire entendre sa voix au sein du Conseil Municipal.

Les succès dans l'industrie ne lui ont pas fait perdre la mémoire du temps où il était lui-même ouvrier. Il connaît les besoins de la classe ouvrière et saura la représenter dignement au Parlement, mieux même que beaucoup d'ouvriers qui, n'ayant été qu'ouvriers, sont plus souvent portés à sacrifier les intérêts du capital qu'à avancer ceux du travail.

Au nom des intérêts industriels du pays nous nous réjouissons de l'élection de M. Médéric Martin et nous le félicitons personnellement de la distinction bien méritée dont l'ont honoré ses concitoyens.

EXPOSITION A LONDRES

Tabac Canadien

Le gouvernement du Canada a été avisé que la troisième Exposition Internationale des Industries du Tabac aura lieu à Londres, en avril prochain. On désire que les Colonies anglaises soient représentées à cette exposition. On a fait remarquer que les manufacturiers et les planteurs de tabac auront là une occasion unique de montrer au commerce et au public anglais les ressources de l'Empire dans cette branche particulière de la production.

Nous pensons que les planteurs et les manufacturiers canadiens ont une occasion superbe de faire connaître leurs produits au public anglais. Notre tabac est réputé comme l'un des meilleurs qui se puisse fumer dans la pipe; il ne suffit pas qu'il jouisse de cette réputation dans notre pays seulement.

Nous avons la prétention de devenir un pays exportateur de tabac. Certains comtés, tels notamment ceux de Montcalm, Kent et Essex sont particulièrement propices à la culture de cette plante; il y aurait donc avantage à exposer les produits de ces trois comtés en vue d'une exportation future.

Il y aurait d'autant plus d'intérêt à le faire que le gouvernement a pris en mains la cause des planteurs depuis quelque temps, en cherchant à introduire les meilleurs moyens de culture et de préparation du tabac.

Nous espérons que le gouvernement aidera nos planteurs et nos manufacturiers à participer à l'exposition de Londres.

En le faisant il sera logique.

LE CHANGEMENT DE VETEMENTS

Le "Lancet" de Londres recommande de changer de vêtements le soir. Ce changement de vêtements ne doit pas être exclusivement le luxe des personnes qui s'habillent pour le dîner.

"Le commis, le boutiquier, le travailleur, tous s'en trouveraient mieux s'ils mettaient de côté leurs vêtements de travail et revêtaient un habillement propre pour le repas du soir après leur journée de labeur. Le changement rafraîchit le corps, donne un léger stimulant au bras et à la tête fatigués et permet, comme conséquence, de voir les choses sous un plus riant aspect. L'habitude devient, d'ailleurs, une habitude de propreté, de bonne tenue et de bienséance. Il n'y a pas de doute que quand un homme est vêtu de ses meilleurs habits, le dimanche, il se sent plus enjoué et éprouve un sentiment de bien-être..... L'effet du changement de vêtements après une journée de travail est sous quelques rapports semblable à celui d'un

bain; légèrement stimulant, fortifiant, il dissipe le sentiment de fatigue et de lassitude qu'on éprouve si communément."

L'explication adoptée par notre confrère, dit la "Westminster Gazette", est que les vêtements, après avoir été portés tout le jour, sont plus ou moins surchargés et perdent temporairement leurs propriétés de ventilation, de sorte que les émanations du corps ne peuvent s'en échapper librement.

LA CONSERVATION DES CIGARES

Le département de l'Agriculture des Etats-Unis a fait récemment des expériences intéressantes pour déterminer un principe scientifique, par lequel les cigares et le tabac puissent être conservés dans un état uniforme, malgré les variations de température. Les résultats des expériences ont été consignés dans un rapport, publié par ce département; voici ce rapport, traduit du "Wine and Spirit Journal":

La qualité des cigares et des tabacs dépend, dans une large mesure, de leur état physique, leur humidité formant un facteur important. Un cigare frais, non séché, ne développe pas cet arôme particulier qui fait les délices de tous les fumeurs difficiles, et un cigare trop sec brûle trop vite, presque tout son parfum se perd par la combustion rapide. Chaque fabricant ou marchand de cigares cherche à amener son stock au degré exact d'humidité qui lui convient et à le maintenir dans cet état.

Le goût du public en fait de cigares varie suivant les localités et les pays et, dans toutes les grandes manufactures, les cigares sont traités de manière à satisfaire les fumeurs des pays où ils sont expédiés. En Europe, et plus spécialement dans les Iles Britanniques, les consommateurs demandent des cigares secs, presque cassants. C'est un fait ordinaire, dans ce pays, de voir un fumeur prendre son cigare et le placer à son oreille pour se rendre compte s'il craque; s'il ne craque pas, le cigare est considéré comme trop humide. Le tabac pour la pipe doit, au contraire, être très humide. Aux Etats-Unis, des exigences inverses existent. Le fumeur américain veut que ses cigares soient dans une condition telle que la robe, et l'intérieur cèdent à la pression des doigts sans craquer et sans que la robe se brise; quant au tabac à fumer, il doit être modérément sec.

Diverses méthodes sont employées pour garder les cigares et le tabac dans un état approprié; mais jusqu'ici on n'a pas encore trouvé de méthode par laquelle ce but pût être atteint automatiquement. Le tabac manufacturé et les cigares sont sensibles aux conditions climatériques et il faut l'attention constante du manufacturier ou du marchand pour régulariser le degré d'humidité de son stock. Dans les magasins de détail, on éprouve beaucoup de difficulté à maintenir l'air dans les vitrines dans une condition convenable, surtout quand ces vitrines sont ouvertes constamment. Quand la température est chaude et humide, il entre plus, dans les vitrines, d'humidité qu'il n'en faudrait, tandis que pendant les mois froids de l'hiver, les cigares sont sujets à devenir trop secs, surtout dans la partie supérieure de la vitrine.

Jusqu'à ces dernières années, on avait coutume de placer au sommet de l'armoire renfermant le tabac des plateaux munis de pièces de feutre humectées d'eau. Ce système était loin de donner satisfaction, l'évaporation de l'eau se faisait trop rapidement et le feutre avait besoin d'être humecté constamment, principalement en hiver. Ce feutre a été remplacé en grande partie par de la laine d'asbeste, laquelle, une fois saturée d'eau, se conserve humide beaucoup plus longtemps. L'ouverture et la fermeture des vitrines causent un changement d'air constant. Quand l'air extérieur est humide, il faut retirer cette asbeste des vitrines, autrement l'air intérieur serait trop chargé d'humidité. Quand l'air extérieur est sec, les coussins sont remis dans les vitrines pour compenser la déperdition d'humidité causée par l'ouverture.

Plusieurs systèmes mécaniques pour régulariser le degré d'humidité dans un magasin à tabac, ont été mis sur le marché; la plupart de ces systèmes ont pour principe un courant d'air passant sur un récipient contenant de l'eau ou sur des coussins humides, en feutre ou en asbeste; de cette manière de l'air humide circule dans le magasin. Un autre système consiste à arroser d'eau l'air ambiant. Ces deux systèmes sont sujets à la même objection qu'à l'emploi de coussins humides, c'est-à-dire qu'ils ne contrôlent pas automatiquement, sous toutes les conditions climatiques, le degré d'humidité de l'air avec lequel les cigares ou le tabac sont en contact.

Comme les méthodes actuelles pour tenir les cigares et le tabac dans un degré d'humidité convenable sont empiriques, et comme l'arôme d'un cigare dépend en grande partie de ce degré d'humidité, on a cherché une méthode plus précise, automatique. C'est en vue de déterminer le pourcentage d'humidité de l'air qui conviendrait le mieux que des expériences ont été entreprises, ou, pour employer un langage plus technique, on a cherché sous quelle pression de vapeur d'eau les cigares et le tabac conservaient leurs propriétés physiques.

C'est un principe de physique que tous les corps, même les métaux les moins fusibles, émettent des vapeurs à une certaine pression, bien que celle-ci est parfois si faible qu'elle est négligeable. En d'autres termes, chaque corps tend à maintenir l'air qui l'environne saturé de la vapeur qu'il émet. Ainsi de l'eau émettra continuellement de la vapeur si l'air qui l'environne n'en est pas saturé à la température constatée, et inversement, quand l'air est saturé de vapeur d'eau, puis refroidi, cette vapeur se condense, parce que l'air froid saturé contient moins de vapeur d'eau que l'air chaud saturé. Cette pression de vapeur d'eau est une quantité parfaitement définie à toutes les températures, cette pression, ou pourcentage de vapeur d'eau contenue dans l'air, étant plus forte à de hautes températures qu'aux températures plus basses. La solution d'un corps

LES CIGARES
EMPORIUM à 10c.
ET
MONT PELÉE à 5c.
Font leur chemin dans les meilleurs Hôtels et Restaurants.
Les Tabacconistes soucieux de leurs intérêts les ont en stock.
Pourquoi ne tiendriez-vous pas les deux Meilleurs Cigares pour le prix?
THE EMPORIUM CIGAR CO.,
ST-HYACINTHE, QUE.

solide dans l'eau a aussi une pression parfaitement définie; plus la solution est concentrée, plus basse est la pression. Si, pour une raison quelconque, la quantité de vapeur d'eau est plus grande que celle avec laquelle la solution peut demeurer en équilibre, la solution gagne en poids, à cause de la condensation de l'excès de vapeur d'eau contenue dans l'air; cette solution devient donc plus diluée et continuera à se diluer jusqu'à ce que l'équilibre s'établisse entre la solution et la vapeur d'eau. Ainsi, si une solution diluée de sucre et une solution concentrée de sucre sont placées sous une cloche en verre, la solution diluée tend à maintenir une plus grande humidité dans l'air que la solution concentrée. Par conséquent, il y a évaporation lente continuelle de la solution diluée à la solution concentrée, et cette évaporation continuera à se produire jusqu'à ce que l'équilibre s'établisse entre les pressions de vapeur d'eau des deux solutions, c'est-à-dire jusqu'à ce que la composition des deux solutions offre la même proportion.

Pression de vapeur d'eau automatique

Partant de ce principe, une série d'"expériences" ont été faites pour déterminer la solution particulière qui produirait et maintiendrait le degré d'humidité convenant spécialement aux cigares.

Les principes de la physique suggérèrent l'emploi d'une solution saturée de quelque corps solide, laquelle solution devrait fournir la pression requise de vapeur d'eau. Une solution saturée règle automatiquement la quantité de vapeur d'eau dans l'air ambiant; car si la pression de vapeur de cet air est supérieure à celle de la solution, il se produit une condensation tendant à diluer la solution; mais comme la solution contient déjà un sel solide, ce sel se dissout jusqu'à ce que la saturation soit de nouveau atteinte. Inversement, si la pression de la vapeur d'eau contenue dans l'air ambiant est inférieure à celle de la solution, il se produit une évaporation à la surface de la solution, ce qui a pour résultat de faire cristalliser une certaine quantité de sel.

Ainsi une solution saturée contenant des cristaux d'un sel est le moyen de maintenir une pression de vapeur d'eau constante dans un espace déterminé. Un tabac sec absorbera de l'eau et un tabac très humide en laissera évaporer, la solution saline agissant comme un régulateur. Il faut, bien entendu, que le corps solide ne s'évapore pas et ne donne pas une odeur ou un goût désagréable au tabac; cette condition est remplie par presque tous les sels inorganiques.

Bons résultats expérimentaux

Les expériences ont mis en évidence le fait qu'une solution saturée de bromure de baryum a une pression de vapeur d'eau presque égale à celle convenant au tabac. Cette méthode non seulement conserve les cigares et le tabac en bonnes conditions, mais peut aussi être employée pour amener à un degré convenable d'humidité du tabac et des cigares devenus secs, ainsi que ceux qui sont trop humides pour être fumés. M. E. S. Shepherd, autrefois de l'université de Cornell, a employé avec succès cette méthode pour des cigares complètement desséchés. Des résultats similaires ont été obtenus dans ce laboratoire. Une boîte longue de trois pieds, haute de dix-huit pouces et profonde de douze pouces a été munie de trois rayons en ardoise, de manière à permettre une libre circulation d'air à l'intérieur. Plusieurs grands plats d'évaporation, contenant chacun une solution saturée de nitrate de sodium, ont été placés dans cette boîte, ainsi qu'une boîte ouverte de cigares complètement desséchés. Au bout de deux semaines, ils furent examinés et reconnus en parfaite condition. La pression de vapeur de la solution saturée de nitrate de sodium est un peu plus forte que celle de la solution saturée de bromure de baryum et conserve par conséquent les cigares plus humides que cette dernière solution.

Par l'emploi d'autres solutions, on peut donner aux cigares un plus ou moins grand degré d'humidité. De cette ma-

Qualité et Prix !

Voilà les deux points à considérer quand vous achetez vos cigares.

HOGEN-MOGEN

Cinq Cents

ET

ROYAL SPORT

Dix Cents

Voilà les cigares qui donneront le plus de satifaction.

Qualité—Absolument la plus belle. **Prix**—Celui qui convient le mieux à la qualité.

The Sherbrooke Cigar Co. Sherbrooke, P. Q.

nière, le goût des fumeurs peut être satisfait. Par le chox d'une solution appropriée, on peut obtenir et maintenir le degré voulu d'humidité. L'emploi de solutions contenant plus d'un sel donne la possibilité d'obtenir tous les degrés d'humidité, entre un tabac très humide et un tabac très sec.

LE MONOPOLE DU TABAC EN FRANCE

Un rapport intéressant sur la manufacture et la vente du tabac en France a été fait au Département du Commerce et du Travail des Etats-Unis, par le consul J. Martin Miller, à Reims, en réponse à des demandes de renseignements, venant de différentes parties des Etats-Unis, demandes qui avaient pour but de savoir si le tabac manufacturé en Amérique était vendu en France à des prix inférieurs à ceux demandés par les manufacturiers américains et si le tabac manufacturé par les gouvernements étrangers est vendu à meilleur marché à l'étranger que dans le pays d'origine. La conclusion fournie par le rapport de M. Miller est que le tabac se vend meilleur marché à l'étranger, à cause du monopole que la République Français a sur ce produit. Voici le rapport du consul américain :

En France, la manufacture et la vente du tabac sont un monopole du gouvernement. Le gouvernement est le propriétaire des manufactures de tabac et exerce un contrôle direct sur tous les magasins qui vendent le tabac en détail. Trois zônes ont été établies en France. Un prix fixe est exigé dans chaque zône pour le tabac manufacturé et chaque zône a son prix qui lui est propre. La première zône touche aux frontières de pays étrangers. C'est là que le tabac coûte le moins cher, parce que les habitants peuvent franchir la frontière et acheter le tabac à des prix inférieurs à ceux auxquels il est vendu dans la deuxième et la troisième zônes. Naturellement, ce ne sont que des paquets entamés qui peuvent être introduits en France, de sorte que le bas prix, dans la première zône, lutte contre la concurrence qui est si active, augmente les ventes du tabac français, et diminue la contrebande.

Dans la seconde zône, qui commence à peu près à dix ou vingt milles des frontières, mais dont les limites sont irrégulières et dépendent de l'endroit où sont situées les petites villes, les prix sont de 10 à 20 p. c. plus élevés que dans la première zône. Dans la troisième zône qui comprend la portion centrale de la France, les prix sont de 10 à 20 p. c. plus élevés que dans la seconde zône et de 20 à 40 p. c. plus élevés que dans la première. Le pourcentage de l'augmentation des prix dans les différentes zônes, varie suivant les différentes espèces de tabac manufacturé.

Par exemple, les cigarettes en paquets bleus, qui en contiennent 20, se vendent dans la prmière zône, près de la frontière Belge, à 40 centimes [8 cents]; dans la seconde zône, à Sedan, les cigarettes en paquets verts se vendent 50 centimes [10 cents] et dans la troisième zône, à Paris, les cigarettes en paquets roses, valent 60 centimes [12 cents]. Bien entendu, il y a des cigarettes de qualité inférieure, et d'autres de meilleure qualité, mais les prix sont différents dans chaque zône. Il est illégal de faire passer des paquets de tabac non entamés d'une zône dans une autre, ou d'en introduire en France d'un pays étranger, et les fonctionnaires savent immédiatement d'après la couleur des paquets, où le tabac français a été acheté.

Les marchands belges vendent le tabac français moins cher qu'il ne coûte dans la seconde et la troisième zônes de France, mais le prix de ce tabac varie en Belgique, parce que chaque marchand fait ses prix lui-même, pour le tabac français vendu en dehors de France. Les droits sur le tabac exporté en Bergique sont les suivants: $15.00 pour 220 livres de tabac non manufacturé, $11.00 pour le tabac en feuilles écôtées et $116.00 pour 220 livres de cigarettes. En Allemagne, les cigarettes françaises se vendent à peu près aux mêmes prix que les cigarettes de qualité moyenne ou secondaire sont vendues en France.

Tandis que le tarif sur le tabac dans les pays frontières de France [excepté en Italie et en Espagne, où le tabac est aussi un monopole du gouvernement] varie, les conditions à peu près les mêmes concernant la vente du tabac français règnent en Suisse et en Angleterre; en effet, dans ces pays, le tabac se vend à un prix moyen inférieur au plus haut prix de la troisième zône française, et dans certains pays, le tabac français coûte moins cher que dans la seconde zône française.

On a prétendu qu'on faisait en France trois qualités différentes de tabac, pour les diverses zônes et que le tabac de la meilleure qualité ne peut être acheté que dans le centre de la France, c'est-à-dire dans la seconde zône; que la seconde qualité n'est vendue que dans la seconde zône et la troisième qualité, dans la troisième zône. Ceci voudrait dire que plus on est éloigné du centre de la France, plus le tabac employé par les habitants est inférieur. Ces prétentions n'ont pas été corrobrées par des recherches faites avec soin; mais il en ressort que la différence de prix du tabac, dans les trois zônes, a été établie en raison de la concurrence qui a lieu dans les territoires frontières.

En 1905, le monopole de la manufacture du tabac a rapporté au gouvernement français un revenu brut de $84,149,262, et le monopole des allumettes, un revenu de $9,493,419, soit un total, pour ces deux monopoles, de $93,642,681. En 1906, le monopole du tabac a rapporté des recettes brutes de $86,079,909, et celui des allumettes, $9,550,739, soit un total de $95,635,648.

En Italie et en Espagne, le commerce du tabac est régi comme en France, par le gouvernement. En 1906, ce commerce a rapporté à l'Italie un revenu de $43,039,000, et en 1905, l'Espagne a retiré de son monopole et des loteries, $32,304,273.

Le tabac importé en France d'Angleterre et de tout autre pays d'Europe ne se vend pas toujours au prix de gros demandé pour des marchandises similaires aux Etats-Unis et ailleurs; cela dépend des quantités dans lesquelles ce tabac est acheté, du nombre de marchands de gros qui prennent la production entière d'une manufacture, des termes du contrat passé entre le marchand de gros et et le manufacturier, pour acheter une certaine quantité de tabac, ou la production d'un certain nombre de machines par mois, etc., de telle sorte que les manufacturiers peuvent toujours savoir exactement le nombre d'employés qu'ils doivent maintenir pour exécuter un travail continu.

Ces conditions déterminent les lois naturelles du commerce dans le monde entier, et ce sont elles, plutôt que les lois, qui établissent les prix des marchandises. Le gouvernement français peut établir trois prix différents pour le tabac, dans trois zônes différentes, et empêcher la réduction de ces prix; il pourrait en faire autant pour la farine et les machines à coudre, s'il faisait de ces deux articles des monopoles, comme il le fait pour le tabac.

MM. Philip, Morris & Co., Ltd., de Londres, Angleterre, et du Caire, Egypte, ont établi, depuis quelques mois, une manufacture de cigarettes égyptiennes. Cette manufacture est située rue St. Henry, à Montréal. Leurs marques principales sont les cigarettes portant les noms de Cambridge, Blues, Marlboros, Ladies & Unice.

Le marchand qui met en stock le "Hogen-Mogen", à détailler à 5 cents, et le "Royal Sport", à détailler à 10 cents peut être assuré qu'il n'a pas dans tout son magasin de meilleures valeurs pour le prix. Avec ces deux marques de cigares de la Sherbrooke Cigar Co., de Sherbrooke, n'importe quel tabacconiste a la certitude de donner une satisfaction absolue à sa clientèle tout entière.

L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. — Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

THE AMERICAN TOBACCO CO. OF CANADA

Cigarettes.	Par mille
Richmond Straith Cut No 1, 10s.	12.00
Pet, 1/10..	12.00
Sweet Caporal, en boîtes de 10....	8.50
Athlete, boîtes de 10 ou pqts 10s	8.50
Old Judge, en boîtes de 10s..	8.50
Majestic, 20s..	8.25
New Light, [tout tabac] 10s..	8.50
Sub Rosa [tout tabac]	8.50
Derby en pqts de 6 [600] 3.93; 10s	6.55
Old Gold, 6's (600) 3.78; 1/10s...	6.30
Prince, 7, [700] 4.02; 10s..	5.75
Sweet Sixteen, pqts, 7s, 4.02; 10s.	5.75
Murad, Turques, bouts en papier	12.00
Mogul, Turques, bouts en papier ou en liège	12.00
Mogul Magnums, bouts en papier.	16.00
Dardanelles [Turques] bouts en papier 12.25, en liège ou argent.	12.50
Yildiz [Turques] Bouts en or, 10s.	15.00
Yildiz Magnums, Bouts en papier, en liège ou en or, 10s. et 100s.	20.00
Virginia Brights, bte de 600, 3.50 .	5.83
High Admiral, 10s....	7.00
Gloria, 7s [700] 4.02; 10s..	5.75
Guinea Gold..	12.00
Otto de Rose, 10s..	12.50

Tabacs à cigarettes.	La lb.
B. C. No 1, pqts, 1/12, btes 5 lbs..	1.00
Puritan, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Athlete, boîtes ou paquets, 1/12s, boîtes 5 lbs....	.90
Derby, en tins, ¼s....	.95
Vanity Fair, pqts, 1/8s, btes 5 lbs.	1.20
Sultana, pqts, 1/12s, btes 5 lbs...	1.00
" ½ & 1 lb, pqts, btes 5 lbs.	.96
Gloria, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Southern Straight Cut, paquets, 1/12s, btes 5 lbs....	.85
Old Judge, pqts, 1/9s, btes 5 lbs.	1.45
Sweet Caporal, pqts 1/13s, btes 2 lbs....	1.15
Houde's Straight Cut No 1, pqts, 1/12s, boîtes 5 lbs....	1.00
Dufferin, pqts, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
Le Caporal, pqts, 1/12s, btes 5 lbs	1.00
Harem [Turque], pqts, 1/16s, btes 5 lbs....	1.35
Kiosk [Turque], paquets, 1/16..	1.92

Tabacs coupés à fumer.	La lb.
Old Chum —	
En tins, 1/6s....	1.00
En tins, ½ lb....	.85
En tins, 1 lb...	.85
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs....	.85
En sacs, 1/5s, btes 5 lbs..	.97
Puritan Cut Plug —	
Pqts, 1/11s, boîtes 5 lbs..	.85
En tins, ½ et ¼ lbs.	.85
En tins, 1/5s....	.93
En tins, 1 lb..	.83
Full Dress —	
En tins, 1/5 et 1/2 lbs..	.95
Meerschaum —	
Pqts, 1/10s, btes 5 lbs..	.82
En tins, 1/2 lb....	.84
En sacs 1/5 btes 5 lbs	.92
Ritchie's Smoking Mixture.	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
En tins, 1/4 lb..	.95
Ritchie's Cut Plug —	
Pqts, 1/16s et 1/9s, btes 5 lbs..	.71
Cut Cavendish —	
Pqts, 1/10s, boîtes 5 lbs..	.80
Durham —	
En sacs, 1/12s, btes 5 lbs..	1.00
En sacs 1/6s, btes 5 lbs..	1.00
En drums, 1 lb....	1.00
Virginity — drums, 1 lb...	1.25
Unique —	
Pqts, 1/15s, boîtes 5 lbs..	.65
Pqts, 1 lb, boîtes 5 lbs..	.61
Pqts, 1/2 lb., boîtes 5 lbs..	.60
Lord Stanley — tins, 1/2 lb..	1.05
Hand Cut Virginia — tins, 1/4 lb..	1.00
Duke's Mixture —	
Pqts, 1/10 lb, cartoons 2 lb..	.82
Perique Mixture —	
En tins, 1 lb. et 1/2 lb....	1.15
Athlete Smoking Mixture —	
1/2 and 1/4 lb. tins....	1.35
Pure Perique —	
1/4 & 1/2 lb. tins & 1 lb. pcks.	1.75
St. Leger — 1/2 & 1/4 lb. tins & 1/10 sacs....	1.20
P. X X X —	
1 lb. tins....	.95
1/2 lb. tins....	1.00
1/5 tins....	1.00
Handy Cut Plug —	
1/5 pouches, 5 lbs boxes.	.90
1/2 lb. jars..	.90
Old Virginia —	
1 lb. tins....	.78
1/2 lb. tins....	.80
1-16 & 1-9 pcks, 5 lb. boxes...	.72
1 lb. & ½ lb. pcks, 5 lb. boxes..	.72
Morning Dew Flake Cut —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes..	.82
1-6 tins....	1.00
½ lb. tins....	.94
1-5 bags....	.88
Blue Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes.	.83
Favorite — ½ lb. tins....	.69
Champaign Cut Plug —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
Khaki —	
1-5 tins....	1.00
½ lb. tins....	.96
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
Red Star —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.83
Sweet Bouquet —	
¼ lb. tins....	1.36
½ lb. tins....	1.25
Maryland —	
1-12 pcks, 5 lb. boxes....	.78
¼ lb. tins....	.78
Gold Star —	
1-10 pcks, 5 lb. boxes....	.80
M. P. [Perique Mixture].	
1-11 & 1-5 pcks, 5 lb. boxes..	.88
Houde's Celebrated Mixture —	
1-8 tins....	1.35
Gold Crest Mixture —	
¼ & ½ lb. tins....	1.35
Gold Dust —	
1-10 bags, 5 lb. boxes....	.88
1-12 bags, 5 lb. boxes....	.90
A. T. C. Mixture à fumer —	
En tins, 1/4 lb.	1.40
En tins, 1-8 lb.	1.45
Social Mixture	
Pqts 1-10 btes 5 lbs	.75
En tins, 1-2 lb.	.75
Seal of North Carolina —	
En tins de ¼ et ½ lbs....	1.05
En sacs, 1-6 s, btes 5 lbs....	1.05
1/12, 1/8 & 1/4s, pqts, btes 5 lbs	.95
Old Gold —	
1/12s et 1/8s, pqts, btes 5 lbs..	.95
En tins, ⅛s....	1.05
Pqts, ¼s, btes 6 lbs.	.95
En jares, ½ lb....	1.06

Tabacs Ogden	La lb.
Beeswing —	
Tins décorées, 1s	1.10
½ lb. tins, 4 lb. cartoons.	1.15
¼ lb. tins, 4 lb. cartoons	1.18
1-8 pcks., 1 lb. cartoons	1.18
1-16 pcks. 1 lb. cartoons.	1.25
Ogden's Navy Mixture —	
1-8 & 1-4 lb. tins, 5 lb. cartoons.	1.26
Turret Navy Cut —	
¼ lb. tins, 5 lb. cartoons.	
Mild	1.36
Medium	1.22
Full	1.22
1-8 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.40
Medium	1.26
Full	1.26
1-16 lb. tins, 5 lb. cartoons,	
Mild	1.50
Medium	1.32
Full	1.32

Tabacs américains à fumer	La lb.
Pride of Virginia —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons	1.30
Old English Curve Cut —	
1-10 lb. tins, 2 1-2 lb. cartoons.	1.35
Bull Durham —	
1-10 sacs, 1-25; 1-16 sacs, in 5 lb. cartoons..	1.25
A. T. C. Navy Cut —	
1-5 lb. tins, 2 lb. cartoons....	
[Mild Medium or Full Strength]	1.32
Duke's Mixture —	
1-10 bags, 5 lbs. cartoons	1.08
Richmond Gem Curly Cut —	
1-8 pcks., 5 lbs. cartoons	1.43
1-4 pcks., 2 lbs. cartoons	1.60
Veteran —	
1-6 pcks., 5 lb. cartoons....	1.05
Honest —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Ivanhoe —	
1-10 pcks., 5 lb. cartoons....	1.15
Rose Leaf [Fine Cut Chewing] —	
1 lb. pcks., 5 lb. drums	1.22

Tabacs américains à chiquer plugs	
Battle Ax — 12 lbs caddies	.86
Piper Heidsieck—10 lbs caddies	1.20
Piper Heidsieck—7 lbs. caddies.	1.15
Horseshoe — 12 lbs. caddies	.99

THE EMPIRE TOBACCO COMPANY.

Tabacs à chiquer.	
Bobs, 6s, cads 20 lbs., ½ cads 12 lbs.	45
Bobs, 12s, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs.	45
Bobs, 10 oz. bars, 6½ cuts to lb, ½ butts, 10 lbs.	45
Currency, 12 oz. bars, 12 cuts to lb, butts, 24 lbs, ½ butts, 12 lbs,	46
Currency Navy, 2 x 4, 6½s to lb, ½ butts, 11 lbs.	46
Currency Navy, 12 to lb, ½ cads, 12 lbs.	46
Old Fox, 12s, butts 24 lbs, ½ butts 12 lbs.	48
Pay Roll, 10⅔ oz. bars, 5 cuts to the bar, 7½ cuts to lb, butts 20 lbs.	56
Pay Roll, 2 x3, 7 to lb, 22 lbs. cads & 12 lbs ½ cads.	56
Pay Roll, 6⅔ oz. bars, [thin]. 7½ spaces to the lb. boxes, 5 lbs..	56
Stag,	45
Moose, 14½ oz. Bars, 5 cuts to bar, 5½ cuts to lb., ½ butts, 8 lbs.	40

Tabacs à fumer.	
Empire, 3s., 5s., 10s....	36
Rosebud, 11½ oz. bars, 7 cuts to lb butts, 20 lbs., boxes, 5 lbs.	51

Amber, 8s, and 3s....	60
Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 17 lbs, butts.. ..	50
Ivy, 1 1-2 x 4, 7s, 8 1-2 lbs. 1-2 Butts	50
Hudson, 8s cads, 20 lbs.	53
Pacific, 8s cads, 20 lbs.	53
Starlight, 1½ x 4, 7s, 8½ lbs., ½ butss	50

JOSEPH COTE, QUEBEC.

Cigares	Le mille
Three Little Champions for 5c. .. ..1/ 5....	12.50
Côté's Fine Cheroots. . . 1/10....	15.00
Quebec Queen.. .. ..1/20....	15.00
V. H. C..... ....1/20....	25.00
My Best.... ....1/20....	25.00
Doctor Faust.... .. ..1/20....	28.00
Doctor Faust . . . .1/40....	30.00
St-Louis [union].. .. ..1/20....	33.00
Martin [union].. .. . .1/20....	35.00
Havana Seconds .. ..1/20....	35.00
Champlain .. ..1/20....	35.00
V. C. [Union].. ....1/20....	36.00
Martha [union].. .. .. .. .1/20....	55.00
El Sergeant Premium . . 1/40....	55.00
El Sergeant R. V. C.. .. ..1/10....	$60.00
J.C. Cl. Havane, Puritanos 1/20....	75.00

Tabacs Canadiens en feuilles

Balles de 25 et 50 lbs.

Connecticut B. .25 et 50	1905	0.14	0.15
Grand Havane B 25 et 50	1902	0.14	0.15
Parfum d'Italie A.	1905	0.30	0.32
Petit Canadien	1904	0.25	0.27
Petite Plug 1-6	1905	0.10	0.12
Quesnel A. 25	1905	0.35	0.37
Quesnel A. M.	1905	0.35	0.38
Rôle No 40, 1-4	1905	0.32	0.34
Rouge A.	1905	0.20	0.22
Rouge G.	1900	0.18	0.20
Rouge Quesnel A.	1904	0.25	0.27
Spanish	1904	0.16	0.18
Spread Leaf	1905	0.15	0.16
S. Nouveau	1905	0.15	0.17
Petit Havane		0.20	0.22
S. Vieux	1904-1905	0.18	0.20
Turc aromatique	1905	0.30	0.32

Tabac coupé canadien.

Petit Havane, 1/3 boîtes 10 ibs.. 48
Petit Havane, 1-12, 1-6 boîtes 10 lbs. 48
Quesnel, 1/9, boîtes 5 lbs. 65
Quesnel, 1/4, boîtes 10 lbs. 60
Quesnel, 1/2, quantité à volonté.. .. 60
Côté's choice mixture, 1/4 tin.. 75
Côté's choice mixture, 1/2 tin.. 70
Côté's choice mixture, 1 lb.. 65

Tabac en poudre: Rose, 32 cts.; Rose et Fève, 36 cts.; Fève, 32 cts.; Rose Extra, 38 cts.; Râpé, $1.25; Maccaba, 47 cts.; Scotch, 47 cts.; Merise, 32c.

LES PIPES EN CALEBASSE

Le département du Commerce et du Travail des Etats-Unis a reçu le rapport suivant du consul général à Cape Town sur la fabrication de pipes au moyen de la calebasse, ces pipes sont d'un emploi général dans l'Afrique du Sud. Le consul américain conseille donc la culture du calebassier en Amérique et la fabrication de pipes au moyen de la calebasse. Voici ce qu'il dit dans son rapport:

"Les fumeurs qui se sont servis de pipes en calebasse conviennent qu'elles ont une douceur spéciale que ne possède aucune autre matière. Je le crois parfaitement et je crois que la demande pour ce genre de pipes serait très forte sur le marché américain. Le calebassier devrait être cultivé aux Etats-Unis; dans ce but de la graine sera envoyée au département de l'Agriculture. J'envoie un spécimen de pipe en calebasse à moitié finie et un autre d'une pipe terminée. L'industrie des pipes en calebasse est très rémunératrice dans la colonie du Cap, tout pour les cultivateurs du calebassier que pour les fabricants de pipes et les marchands au détail. Le calebassier pousse dans certains districts du Cap, tant pour les cultivateurs du caleplante semble demander un climat très chaud et très sec, avec de la pluie dans la saison convenable, pour se développer à la perfection. Le bout courbé de sa tige présente une forme légère et appropriée pour la fabrication des pipes Ces pipes se colorent comme l'écume de mer et prennent un beau poli. Elles durent à peu près autant que les pipes en bruyère. Elles sont d'habitude garnies de plâtre de Paris. Des pipes de qualité médiocre sont doublées d'étain. On les vend de 97 cents à $62, suivant le genre du fini. Le montage des pipes étant moins cher en Angleterre qu'ici, de fortes quantités de ces pipes sont expédiées en Angleterre pour y être montées et renvoyées ici pour la vente.

"L'industrie est paralysée ici par les cultivateurs qui refusent de vendre des graines de calebassier. Il est excessivement difficile de s'en procurer. L'année dernière, la récolte était estimée à 60-000; celle de cette année sera d'environ 150,000. Mais les prévisions ne sont pas aussi bonnes pour la saison prochaine. Un homme d'affaires Américain me disait qu'il avait acheté récemment 20,000 gourdes de calebassier à des fermiers de la colonie du Cap, afin de les exporter aux Etats-Unis, probablement sous forme de pipes non terminées."

L'INDUSTRIE DU TABAC AUX ETATS-UNIS

Des chiffres officiels sur l'industrie du tabac aux Etats-Unis ont été publiés par le Bureau de la Statistique; ces chiffres font ressortir le développement merveilleux de cette industrie, de 1880 à 1905.

En 1880, il y avait aux Etats-Unis, 7,145 établissements de cigares, cigarettes et tabacs, avec un capital total de $21,698,-549 et une production évaluée à $63,979,-575. Ces établissements employaient un personnel de 53,297 personnes dont les salaires s'élevaient à $18,464,562. Il y avait aussi, dans la même année, 477 tablissements se livrant à la manufacture du tabac à chiquer, à fumer et à priser; leur capital total était de $17,-207,401, et leur production de $52,793,053. Ces manufactures donnaient de l'ouvrage à 32,756 employés et leur payaient des salaires s'élevant à $6,419,024.

En 1890, l'industrie du tabac était représentée de la manière suivante: tabac à chiquer, à fumer et à priser, 395 établissements, capital $30,341,316, employés 29,790, salaires $6,947,158, valeur des produits $65,843,587; cigares, cigarettes et tabac, 10,956 établissements, capital $59,517,827, employés 87,000, salaires $36,-475,060, valeur des produits, $129,693,275.

En 1900, les chiffres étaient les suivants: tabac à chiquer, à fumer et à priser, 437 établissements, capital $43,-800,570, employés 29,161, salaires $7,109,-821, valeur des produits $103,754,362; cigares, cigarettes et tabac, 14,522 établissements, capital, $67,660,748, employés 103,365, salaires $40,365,510, valeur des produits $159,958,811.

En 1905, ces nombres sont devenus : tabac à chiquer, à fumer et à priser, 438 établissements, capital, $178,847,556, valeur des produits $116,767,630, employés 23,990, salaires $6,775,325; cigares, cigarettes et tabac, 16,395 -tablissements, capital, $145,135,945, valeur des produits $214,350,000, employés 135,418, salaires, $55,864,978.

A l'approche des fêtes, mettez en stock des cigares qui satisfassent vos clients, comme qualité et comme prix. Le cigare Emporium à 10 cents et le cigare Mont Pelée à 5 cents sont ceux qui remplissent les conditions requises par les fumeurs les plus difficiles. Ces deux cigares sont fabriqués par la Emporium Cigar Co., St-Hyacinthe, Québec.

L'année 1905 a été très prospère à Anvers, pour l'industrie diamantaire en général. Les stocks de gemmes taillées se sont écoulés régulièrement, et la demande pour la matière première reste très bonne.

Le prix du diamant a monté de 15 p. c. dans le courant de l'année. Les arrivages ont été vendus pour ainsi dire d'avance. Anvers a taillé pour environ 100 millions de francs [$20,000,000], et payé près de 25 millions [$5,000,000] en main d'oeuvre. Il n'y a pas de stock de diamants taillés sur la place. On peut évaluer l'exportation de diamants taillés vers l'Amérique du Nord, à soixante-dix millions [$14,000,000.]

JOS. COTÉ

QUEBEC

186-188 rue St-Paul, 119 rue St-André

SUCCURSALE:

179 Rue Saint-Joseph.

MAISON ETABLIE EN 1887

Le plus Grand Etablissement d'Articles de Fumeurs dans le Canada.

SPECIALITE:

Le Tabac en Feuilles

PHONE 1272.

Cigarettes

"SWEET CAPORAL"

La forme la plus pure sous laquelle le tabac peut être fumé.

"LANCET."